

З М І С Т

**Економічна теорія**

Prushkivskiy V.H., Prushkivska O.V.	The characteristic features of development of the consumer market of Ukraine in the post-crisis period.....	5
Сухнін Д.В.	Концептуальна модель інтегрованого управління забезпеченням якості муніципальних послуг .....	13
Ясева М.О.	Ціноутворення інтелектуально-інформаційного продукту .....	19

**Фінанси і бухгалтерський облік**

Wołowiec T., Cienkowski M.	Taxation and theories of equity.....	25
Petrenko I.P.	Dualistic approach to the economic nature of investment capital determining .....	36
Луців О.В.	Особливості капіталізації природних ресурсів України .....	43
Тиванюк І.С.	Організація бухгалтерського обліку із застосуванням оцінки за справедливою вартістю .....	51
Поліщук Є.А.	Банки у забезпеченні інвестиційної привабливості регіонів .....	57

**Економіка підприємства**

Лепейко Т.І., Кіпа Д.В.	Механізм формування конкурентної стратегії підприємства .....	64
Паршина О.А.	Формування методики оцінки стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства .....	70

**Менеджмент і маркетинг**

Кошовий Б.-П.О.	Демотивація праці як особливий різновид загрози економічній безпеці приватного вищого навчального закладу.....	77
Кайнова Т.В.	Маркетинг регіону як фактор інноваційного розвитку .....	85
Бондаренко В.М., Рябак М.І., Сембер С.В.	Оцінка регіональних програм підтримки суб'єктів господарювання у Закарпатській області .....	91
Грушевський С.В., Климович Н.И.	Некоторые подходы к управлению инновационной деятельностью на основе инвестиционных проектов .....	100

**Світове господарство**

Грущинська Н.М.	Економічна дипломатія в сучасних геоекономічних процесах формування світового порядку .....	110
Задоя А.О., Лимонова Е.М.	Регулювання діяльності ТНК: державний рівень .....	117

<b>Тищенко О.П., Королюк Т.О.</b>	Північно-східне транскордонне співробітництво України: очікування та реалії.....	126
<b>Швець В.Я.</b>	Діяльність ТНК в Україні: механізм законодавчого регулювання.....	135
<b>Хватов Ю.Ю.</b>	Превращение юаня в резервную валюту: проблемы и перспективы .....	141
<b>Воробйова К.О.</b>	Взаємозв'язок макроекономічного валютного ризику та основних факторів валютного курсоутворення в Україні .....	147
<b>РЕФЕРАТИ (ABSTRACTS)</b> .....		153

Журнал затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет  
за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля  
(протокол № 7 від 27.10.2014 р.).

**Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,**  
доктор економічних наук, професор

**Редакційна колегія:**

*А.О. Задоя*, доктор економічних наук, професор,  
заслужений працівник народної освіти України,  
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*О.І. Агеев*, доктор економічних наук, професор  
(м. Москва, Росія);  
*К.С. Айнабек*, доктор економічних наук, професор  
(м. Караганда, Казахстан);  
*О.І. Амоша*, доктор економічних наук, професор,  
академік НАН України (м. Донецьк);  
*В. Белецький*, доктор хабілітований, професор  
(Варшава, Польща);  
*В.П. Буянов*, доктор економічних наук, професор,  
почесний працівник вищої професійної освіти  
Російської Федерації (м. Москва, Росія);  
*С.Б. Вакарчук*, доктор фізико-математичних наук,  
професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Р.С. Грінберг*, доктор економічних наук, професор,  
член-кореспондент РАН (м. Москва, Росія);  
*Г. Заман*, доктор економічних наук, професор,  
член-кореспондент Румунської академії  
(м. Бухарест, Румунія);  
*О.М. Зборовська*, доктор економічних наук, професор  
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*В. Драшкович*, доктор економічних наук, професор  
(м. Котон, Чорногорія);  
*С.А. Єрохін*, доктор економічних наук, професор  
(м. Київ);  
*В.В. Зірка*, доктор філологічних наук, професор  
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Г.О. Крамаренко*, доктор економічних наук,  
професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);

*С.А. Кузнецова*, доктор економічних наук, професор  
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Б.М. Кузик*, доктор економічних наук, професор,  
академік РАН (м. Москва, Росія);  
*С.В. Кузьмінов*, доктор економічних наук  
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*В.Є. Момот*, доктор економічних наук, професор  
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Г. Осташ*, доктор хабілітований (м. Жешув,  
Польща);  
*В.А. Павлова*, доктор економічних наук, професор  
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Ю.Є. Петруня*, доктор економічних наук, професор,  
заслужений діяч науки і техніки України  
(м. Дніпропетровськ);  
*О.В. Пушкіна*, доктор юридичних наук  
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Ю.К. Тараненко*, доктор технічних наук, професор  
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*О.Б. Тарнопольський*, доктор педагогічних наук,  
професор, заслужений працівник освіти України  
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*А.А. Ткач*, доктор економічних наук, професор  
(м. Жешув, Польща);  
*В.А. Ткаченко*, доктор економічних наук, професор,  
заслужений працівник промисловості України  
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*В.Я. Швець*, доктор економічних наук, професор  
(м. Дніпропетровськ);  
*Л.В. Пилипчак*, відповідальний секретар.

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку з тенденціями розвитку суспільства, а також досягнень у галузі економічної науки та підприємстві у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

Журнал «Академічний огляд» затверджений у Переліку наукових фахових видань рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України (наказ від 17 січня 2014 р. № 41).

Журнал «Академічний огляд» зареєстровано в міжнародних наукометричних базах **INDEX COPERNICUS**, **PIHC** та **ULRICH'S PERIODICALS DIRECTORY**.

© «Академічний огляд», 2014

© Дніпропетровський університет  
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2014

# CONTENTS

## Economic theory

<b>V. Prushkivskyi, O. Prushkivska</b>	The characteristic features of development of the consumer market of Ukraine in the post-crisis period.....	5
<b>D. Sukhinin</b>	The conceptual model of integrated management of municipal services quality providing.....	13
<b>M. Yaseva</b>	The intellectual and informational product pricing.....	19

## Finance and accounting

<b>T. Wołowiec, M. Cienkowski</b>	Taxation and theories of equity.....	25
<b>I. Petrenko</b>	Dualistic approach to the economic nature of investment capital determining.....	36
<b>O. Lutsiv</b>	Natural resources capitalization peculiarities in Ukraine.....	43
<b>I. Tyvanyuk</b>	Organization of accounting using the fair value .....	51
<b>Ye. Polishchuk</b>	Banks in providing investment attractiveness of the regions .....	57

## Enterprise economics

<b>T. Lepeyko, D. Kipa</b>	The mechanism of formation of the competitive strategy of the enterprise .....	64
<b>H. Parshina</b>	Forming of evaluating methodology for staff potential development strategy of enterprise.....	70

## Management and marketing

<b>B.-P. Koshovyi</b>	Demotivation of work as especial variant of threats to economic security of a private higher educational institution .....	77
<b>T. Kaynova</b>	Marketing of region as a factor of economic growth .....	85
<b>V. Bondarenko, M. Rjabak, S. Sember</b>	Evaluation the regional programs of support businesses in the transcarpathian region .....	91
<b>S. Grushevsky, N. Klimovich</b>	Some approaches of management of innovative activity on the basis of investment projects.....	100

## World economy

<b>N. Gruschynska</b>	Economic diplomacy in modern geo-economic processes of formation of world order .....	110
<b>A. Zadoia, E. Limonova</b>	Regulation of TNCs activity: level of state .....	117

<b>A. Tyshchenko, T. Korolyuk</b>	North-eastern cross-border cooperation of Ukraine: expectations and realities .....	126
<b>V. Shvets</b>	MNC's activity in Ukraine: mechanism of legal regulation .....	135
<b>Iu. Khvatov</b>	Converting of yuan into reserve currency: problems and prospects .....	141
<b>K. Vorobiova</b>	The interrelation between macroeconomic currency risks and main factors of exchange rate establishing in Ukraine .....	147
<b>ABSTRACTS</b>	.....	153

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на **«Академічний огляд»** обов'язкове.

Редактор *О.О. Шевцова*

Комп'ютерна верстка і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

*Свідоцтво про державну реєстрацію  
КВ № 20199-9999ПР від 18.07.2013 р.*

---

Підписано до друку 15.11.2014. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 14,00.  
Тираж 300 пр. Зам. № .

---

**Адреса редакції та видавця:**  
49000, м. Дніпропетровськ,  
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.  
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля  
**Тел/факс** (056) 778-58-66.  
**e-mail:** rio@dup.edu

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».  
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.  
Тел. (056) 794-61-05, 04  
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.

УДК 330.101

V.H. PRUSHKIVSKYI, Doctor of Economic Sciences, professor,  
Zaporizhzhya National University

O.V. PRUSHKIVSKA, Master of Economic Sciences,  
Taras Shevchenko National University of Kyiv

## THE CHARACTERISTIC FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE CONSUMER MARKET OF UKRAINE IN THE POST-CRISIS PERIOD

The trends of the consumer market development in Ukraine in the post-crisis period are investigated in the present article. To characterize the operation of the consumer market, the structure of the GDP of Ukraine is analysed by the categories of final use. It is shown that final consumer expenditure, which is a potential for the internal consumer market development, only prevail in this structure in a short-term prospect. It is grounded that for clarification of the index of qualitative development of the internal consumer market the additional index of the market volume per capita should be applied. The structure of industries is analysed by the gross value added and employment, which ensure the internal consumer market development. It is revealed that approximately 90% of the population are engaged in these industries. The imbalances in the structure of commodity exports and imports and their projection on the consumer market development are distinguished. It is determined that goods of intermediate use and capital goods prevail in the structure of exports. The conclusion was made that due to a balanced economic policy of the state the import of goods of intermediate use will allow to manufacture final output, which can meet the needs of the internal consumer market as well as be exported; eventually it will stabilize the macroeconomic situation in the country.

**Key words:** *GDP, industries, import, export, employment, national economy, consumer market, goods of intermediate use.*

**Problem statement.** The research of the regularities and trends of the internal consumer market development in a market economy is an urgent task of the economic theory. It is stipulated by the fact that key interests of consumers and producers of final output become interwoven on this market. It is meant to perform multifarious functions of life support of the population; it is a mechanism of reverse stimulating effect on the entire complex of industries, and their priority development is a premise of acceleration of the economic growth rates. However, disproportions and structural deformations of the market operation mechanism result in deformation of the consumer market operation, a decline in competitiveness of the national economy and deceleration of econom-

ic development. The analysis of the market, where domestically-made commodities are sold, is important for several reasons. Firstly, an increase in the sales volume of consumer goods is evidence of an increase in the national economy efficiency as these goods are of the highest value added compared to raw materials and semi-finished goods used to manufacture them. Secondly, in the consumer market, as a rule, the demand for national sources of raw materials and producer goods is established, id est. it determines the vector of economic activity development in industries, which produce raw materials, semi-finished goods, machines and equipment.

An opportunity will turn into the reality only when the rates of a country's economy growth will be determined by capacity ex-

pansion and increase in the efficiency of the internal consumer market. The trends on this market in the Ukrainian economy under conditions of globalization are of considerable interest for researchers.

**Analysis of recent researches and publications.** The problems of the development and operation of the consumer market are covered in the works by the following Ukrainian scientists: V. Bazylevych, V. Bodrov, V. Lagutin, L. Ligonenko, V. Tochylin [1–3]. The publications of the following authors, namely: A. Ignatyuk, L. Volotshenko, V. Danylova, T. Ostashko [4–6] are dedicated to the consumer market research in the light of separate industry markets. The problems of the processes analysis of the consumer market regulation are investigated by O. Azaryan, V. Heiets, A. Mazaraki [7–8]. It should be noted that a consumer market like any other type of market in the post-crisis period experiences certain modification and requires a profound research.

**Aim of the article.** The aim of the article is to distinguish the characteristic features of the internal consumer market development based on the macroeconomic indices analysis.

**Presentation of the basic research data.** By its essence market is an object of microeconomic analysis but its research would not be quite effective without investigating the effect of macroeconomic indices.

The statistical data shows that the internal market of Ukraine is developing and represents the ground for providing a growth of the national economy in general. In particular, in the pre-crisis period (2000–2008) the average annual rates of its increase accounted for 10,4%. The economic postulate consists in the fact that an increase of the national market diminishes the dependence of Ukraine's economy development on the situation on the foreign market. For instance, in 2000 the specific gravity of exports in the GDP structure accounted for 62,4%, in 2005 – 52,6%, in 2013 – 49,6% respectively [9]. Within this period the share of exports in the GDP structure decreased by 12,8%. Thus, generally the internal market will exert more and more effect on the dynamics of the eco-

nomie increase and development in Ukraine in a medium- and long-term prospect.

Grounding on the above-mentioned empiric researches, it is important to appeal to deep economic knowledge of the concept of internal market and its constituents. It should be marked that the absolute result of the market operation characterizes the index of its volume. For the internal market of the national economy this index can be measured as a sum of commodities and services, which households and enterprises are able and ready to purchase for final use at a certain price level. According to V. Tochylin, such an approach allows to examine the internal market through the size of the aggregate demand for goods and services, which is a market value of the final output aggregate manufactured by the industries of material production and the service sector in the state's territory within a specified period of time [10, p. 132]. At an international level the volume of the internal market when calculating the global index of competitiveness is measured based not only on profits of participating residents but also on borrowed assets of non-residents. According to this, the index of the internal market volume is calculated by the following formula [11, p. 518]:

$$\text{GDP} + \text{import of goods and services} - \text{export of goods and services} \quad (1)$$

Based on the international statistical data on the criterion of the internal market size, Ukraine was on the 36th place out of 148 countries of the world in 2013; in 2008 by this index Ukraine took the 27th place respectively (table. 1).

Table 1

**The places of the countries in the international rating by their market sizes**

Country	Internal market		Foreign market	
	2008	2013	2008	2013
USA	1	1	2	2
China	2	2	1	1
India	3	3	4	4
Japan	4	4	5	8
Germany	5	5	3	3
Great Britain	6	6	6	10
France	7	9	9	11

Table 1

Country	Internal market		Foreign market	
	2008	2013	2008	2013
Italy	8	10	10	15
Russia	10	8	7	7
Brazil	9	7	22	26
Mexico	12	11	17	14
Turkey	16	16	27	27
Poland	22	20	23	22
Argentina	20	21	34	39
<b>Ukraine</b>	27	36	32	37
Hungary	43	56	35	34
Romania	39	43	52	47
Kazakhstan	54	55	49	44

Source: made and measured by the author based on [11, p. 518].

It should be underlined that the production of raw materials and semi-finished goods in the internal market does not always meet the needs of the internal consumer market thus restraining its development. Highly developed countries, where there is a considerable share of exports in the GDP structure, mostly sell hi-tech products of a high value added in the foreign market, but it can also restrain the development of the internal consumer market due to deceleration of the profits increase rates; for instance, it can be observed in Germany in the post-crisis period. In particular, the trade surplus of the most developed economy of the European Union – Germany – accounted for € 200 bln in 2013 [12]. This fact proves that the profits of German companies from exports of commodities are invested abroad rather than spent inside the country for the

development of the internal consumer market. But, according to the experts, it will help to stabilize the economy of the Euro-zone on the whole.

The above-mentioned analysis shows that there is no unique solution of the issue of the internal consumer market development due to the export of raw material or hi-tech products. The most probable thing is that currently on the agenda there is the issue of the state's economic policy as to stimulation or restraining of the internal consumer market development.

The GDP structure by the categories of final use is an important characteristic feature of the consumer market operation (table 2).

The analysis of the data of table 2 proves that a considerable share in the GDP structure by the categories of final use is consumer expenditure. In particular, in 2001 their share accounted for 76,6%; in 2012 this share increased up to 91,6%, which is characteristic of the country as of that spending more than saving. The share of households' expenditures increased from 55% to 72,7% within this period. As far as the development of the consumer market is concerned, it is a positive moment, as consuming goods and services the population extends the market capacity. The negative fact is that the share of gross savings decreased. Thus, in 2012 compared to 2001 it reduced by 10,9%; their total share in the GDP structure is lower than the theoretically grounded minimum level (25%), which is necessary for the process of reproduction. In a long-term prospect it will negatively affect the development of the internal consumer market. On the whole, a low

Table 2

#### The GDP structure of Ukraine by the categories of final use, % GDP

Years	GDP	Final consumer expenditure	including:		Gross accrual, %	Balance of exports and imports	Export of goods and services	Import of goods and services	Gross savings
			Households	State administration					
2001	100	76,6	55,0	19,6	21,8	1,6	55,4	53,8	25,6
2012	100	91,6	72,7	18,4	19,2	-10,8	46,6	57,4	14,7

Source: made by the author based on [9].



level of savings does not promote investment processes in the national economy and considerable resources of households are spent on the current consumption.

For clarification of the index of a qualitative development of the internal market, it is necessary to apply the additional index, which shows the volume of the internal market per capita. This index represents nominal incomes of the population aimed at purchasing of goods and services. According to the expert judgment, by this index Ukraine takes the 39 place in the rating out of 40 countries of Europe. This needs a further deeper research.

The internal consumer market is mainly supplied by the industries of the agro-industrial complex, light and food industries, construction, motor industry as well as by the service sector branches (social, infrastructural, servicing). Their share in the GDP structure is proved by the data given in table 3.

The analysis of the data in table 3 shows that the processing industry (14,1%), agriculture, forestry and fishery (9%), construction (3,2%) take the largest share in this structure. The total share of these branches in the gross value added (GVA) structure accounts for 26,3%. The distinguished industries belong to the real sector of economy and are the basis of the internal consumer market development, as they manufacture actual product.

The infrastructure industries (activities of transport and communication, financial and insurance, real estate operations, activities of hotels and restaurants, wholesale and retail trade), which provide the consumer market operation make up 43,2% in the GVA structure. Social branches, which render services, account for 13,6%.

It should be noted that in these industries not only a considerable share of the GVA is made but also 90% of the population are employed. People employed in these industries manufacture products and receive profits, which are spent on the consumer market later; it confirms the theoretical macroeconomic model of the resources and profits turnover. Therefore, the development of these industries is expedient not only in terms of economy but also in social terms as employment is an indicator of the national economy development. The higher is the employment, the more goods are manufactured in the country.

The general issue of the consumer market development in the Ukrainian economy consists in imbalances between exports and imports of goods. In particular, goods of intermediate use and capital goods prevail in the structure of exports. The smallest share in the general structure of the export of goods by categories is consumer goods. According to the data of the NBU's Department of

Table 3

**Share of activity categories in the gross value added structure and employment in 2012, %**

Industry	Share in the GVA, %*	Employment, %**
Agriculture, forestry and fishery	9.0	6.1
Processing industry	14.1	16.4
Supply of electric power, gas, steam and air conditioned	3.6	3.3
Construction	3.2	3.4
Wholesale and retail trade; repair of vehicles and motorcycles	16.7	3.4
Transport and communication activities	8.2	8.3
Financial and insurance activities	5.0	2.6
Real estate operations	6.9	7.7
Professional, scientific and technical activity	3.4	
Hotels and restaurants' activities	1.3	11.3
State administration and defence; compulsory social insurance	5.1	8.9
Education	6.0	13.6
Health care and social aid	4.2	10.5
Provision of other types of services	1.0	3.7

Source: made by the author based on [13, p. 60–62].



External Account, the export of consumer goods decreased by 2,1% as a whole, but the share in the structure of capital goods export increased by 15,8% [9] due to the demand for products of the domestic machine-building, which is positive for the national industry development.

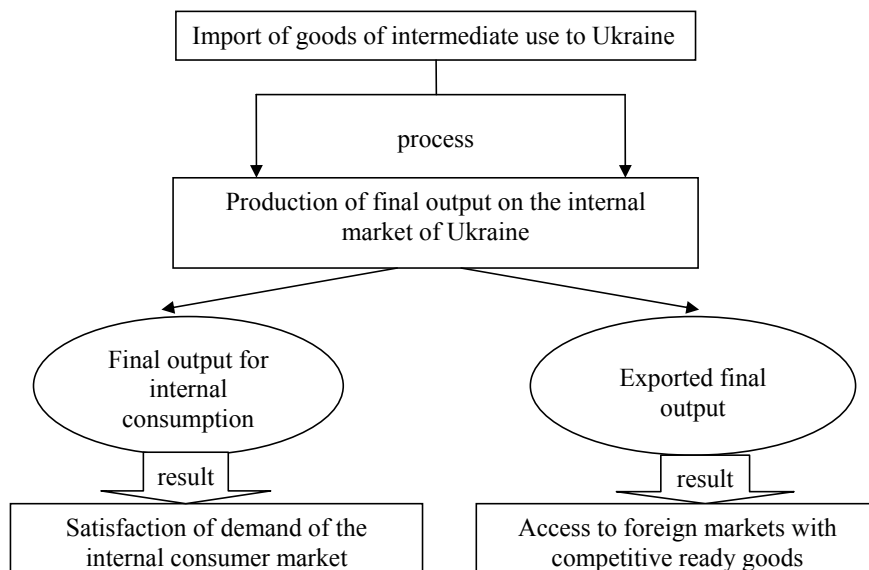
The decline in the share of the consumer goods export cannot be considered in full as a negative phenomenon in terms of theory as manufactured goods can be used on the internal consumer market. But the objection to it is that the internal market was commoditized due to the import of consumer goods. The rate of increase in the consumer goods import was the highest and accounted for 20,9% in 2012. The share of consumer goods in the total volume of imports increased up to 23,4% compared to 19,9% in 2011. The import of capital goods rose by 9,4% totally within this year. The import of goods of intermediate use reduced by 4,6% and the volume of these goods in the total import reduced to 60,9% in 2012 compared to 65,4% in 2011 [9].

These statistical data is evidence that the internal consumer market is supplied by imported consumer goods. Most experts emphasize on the fact that intermediate use affects adversely the development of the

internal consumer market. We agree with the experts, who consider the import of intermediate goods to the country, a positive moment in the final output formation. The dual approach to the import of goods of intermediate use is related to a further process of final goods manufacturing and selling as the goods made on commission can be consumed on the internal consumer market or exported to foreign markets; it is a positive fact both in a short-term and a long-term prospect for the development of Ukraine's national market (fig. 1).

Figure 1 shows that the import of goods of intermediate use to the national economy will allow to provide satisfaction of the needs of the internal consumer market in a short-term prospect; on condition of a deliberate economic policy and innovative processes implementation it will provide for Ukraine's access to foreign markets with goods of final use in a long-term prospect. It will strengthen the competitive advantages of the national economy in the international division of labour.

It is important to mark that our theoretical study of the development of the internal consumer market is proved by world practice. For instance, the analysis of the



**Fig. 1. The role of the import of goods of intermediate use in the development of the internal market of Ukraine**

statistical data on China shows that there is a considerable share of goods of intermediate use in its structure of imports, namely – 67%. It means the share of intermediate use makes up nearly 65% that is approximately the size of the share of Ukraine. According to the researches by the Ukrainian scientist V. Yurchyshyn of the «rising» countries of India and China, a rapid increase in supplies (the export of the countries of Asia) of industrial and intermediate goods to China (the import of China) shows strengthening of the status of China as a centre of manufacturing final goods, including technological ones, for deliveries to developed markets. On the one hand, it is evidence of integration and deepening of the international division of labour, and, on the other hand, it shows increased dependence of the South-East Asian countries (Hong Kong, India, Japan, Korea, Taiwan, Vietnam) on the efficiency and effectiveness of Chinese companies' activities in their world expansion [14, p. 35]. According to the researches, China is developing the production volumes inside the country due to its deliberate economic policy and takes the leading positions in the world market. The share of China in the world export of goods accounted for almost 11,2% in 2012. China is on the first place in the world by exports of goods. However, before the economic reforms started (1970-es), this share accounted for 0,9% in the world imports of goods, id est. it is 10 times as large.

The above-mentioned allows to conclude that the development of national production even in the direction of an export-oriented economy based on own resources as well as on imported intermediate goods leads to the expansion of the internal market both in a short-term and in a long-term prospect. Due to an increase in the GDP volume, the incomes of the population go up. Consequently, the purchasing power and internal demand grow, which is a direct result of the development of the internal consumer market.

**Conclusions.** The analysis of macroeconomic indices proves that the development of the internal consumer market requires a deliberate economic policy of the state, both

in a short-term and in a long-term prospect. The internal consumer market is mainly supplied by the industries of the agro-industrial complex, light and food industries as well as by the service sector branches. Not only do these industries manufacture the actual product and render services but also provide employment of the population. A high employment rate of the population is a potential for the internal consumer market development.

Disproportions in the structure of exports and imports of goods in the Ukrainian economy have a direct effect on the consumer market. Consumer goods in the total structure of the goods export by categories make up the smallest share. There is a considerable share of imported consumer goods on the internal consumer market; the rates of its increase are higher in the total structure of imports. The import of goods of intermediate use to Ukraine will allow to increase the production of final goods on the national market. These products can meet both the needs of the internal consumer market and access to foreign markets with competitive ready output. The result of such an approach will consist in the internal consumer market development, both due to the endogenous and exogenous factors.

## References

1. Vnutrishnii rynek Ukrayiny: teoriya ta strategiya postkrizovogo rozvytku: nauk.-metod. rozrobka / V.G. Bodrov, N.I. Baldich, V.O. Gusev ta in.; za zag. red. V.G. Bodrova. – K.: NADU, 2011. – 80 s.
2. Lagutin V.D. Vnutrishniy rynek spozhyvchih tovariv: teoriya rozvytku i reguliuvannia / Lagutin V.D.: Monografiia. – K.: Kyiv. nats. torg.-ekon. Un-t, 2008. – 327 s.
3. Ligonenko L.O. Spozhyvchii rynek Ukrayiny: metodologiiia doslidzhennia ta reguliuvannia [monografiia] / L.O. Ligonenko. – K., 2007. – 307 s.
4. Ignatiuk A.I. Galuzevi rynky: teoriia, praktyka, napriamy reguliuvannia: monografiia / A.I. Ignatiuk. – K.: NNTs IAE, 2010. – 465 s.
5. Danilova V.A. Zarubezhnyy opyt regulirovaniya otrasley potrebitelskogo

rynka / V.A. Danilova // Servis v Rossii i za rubezhom. – Moskva: Rossiyskiy gosudarstvennyy universitet turizma i servisa. – 2009. – S. 50–56.

6. Ostashko T.O. Vnutrishniy agroprodovolchiy rynek Ukrayiny v umovah SOT / T.O. Ostashko, L.Yu. Voloschenko, G.V. Leninova; vidpov. red. d. e. n., prof. V.O. Tochilln. – K., Institut ekonomiki ta prognozuvannia NAN Ukrayiny, 2010. – 208 s.

7. Azaryan O. Mehanizm tsiklichnogo rozvytku spozhyvchogo rynku // Shid-East. – 2003. – № 3. – S. 40–42.

8. Mazaraki A. Rynek spozhnyvchih tovariv v Ukrayini: postkrizovi tendentsiyi: upravlinnia ekonomikoyu: teoriia i praktyka / A. Mazaraki, V. Lagutin // Ekonomika Ukrayiny : naukovyy zhurnal / M-vo ekonomiky u M-vo finansiv Ukrayiny ta NAN Ukrayiny. – Kiyiv, 2011. – № 9 (598). – S. 17–26.

9. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). (data zvernennya 14.07.2014). – Nazva z ekrana.

10. Rynky realnogo sektora ekonomiky Ukrayiny: strukturno-institutsionalnyy analiz / [Tochilin V.O., Ostashko T.O., Pustovoyt O.V. ta in.]; za red. d-ra ekon. nauk, prof. V.O. Tochilina; NAN Ukrayny; In-t ekon. ta prognozuv. – K., 2009. – 640 s.

11. The Global Competitiveness Report 2013–2014: Full Data Edition is published // World Economic Forum. The Global Competitiveness and Benchmarking, 2013. – 569 p.

12. Nimechchina v 2013 rotsi otrimala naybilshyy torgovyy profitsit v sviti [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ua-ekonomist.com/5250-nimechchina-v-2013-roc-otrimala-nayblshiy-torgoviy-profcit-v-svt.html> (data zvernennia 15.07.2014). – Nazva z ekrana.

13. Natsionalni rahunky Ukrayiny za 2012 rik. Statystychnyy zbirnyk / Za redaktsieyu I.M. Nikitinoyi. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, 2014. – 142 s.

14. Yurchishyn V. Post-krizovi perspektivy vyshidnyh gigantiv / V. Yurchishyn // Tsentrazumkova. Serpen 2011. – 45 s.

Статтю присвячено дослідженню тенденції розвитку споживчого ринку в Україні в посткризовий період. Для характеристики роботи на споживчому ринку структура ВВП України аналізується за категоріями кінцевого використання. Показано, що кінцеві споживчі витрати, які є потенціалом для розвитку внутрішнього споживчого ринку, тільки переважають в цій структурі в короткостроковій перспективі. Обґрунтовано, що для пояснення індексу якісного розвитку внутрішнього споживчого ринку слід використовувати додатковий індекс обсягу ринку на душу населення. Структура промисловості аналізується доданою валовою вартістю та зайнятістю, які забезпечують розвиток внутрішнього споживчого ринку. Виявлено, що приблизно 90% населення задіяно у цих галузях. Розрізняють дисбаланс у структурі товарного експорту та імпорту і їхні проєкції на розвиток споживчого ринку. Встановлено, що товари проміжного використання і капітальні товари переважають у структурі експорту. Зроблено висновок, що у зв'язку із збалансованістю економічної політики держави імпорту товарів проміжного використання дозволить випускати кінцеву продукцію, яка може задовольнити потреби внутрішнього споживчого ринку, а також на експорт; в кінцевому рахунку це призведе до стабілізації макроекономічної ситуації в країні.

**Ключові слова:** ВВП, промисловість, імпорт, експорт, зайнятість, національна економіка, споживчий ринок, товари проміжного використання.

В статье исследованы тенденции развития потребительского рынка в Украине в посткризисный период. Для характеристики работы на потребительском рынке, структура ВВП Украины анализируется по категориям конечного использования. Показано, что конечные потребительские расходы, которые являются потенциалом для развития внутреннего потребительского рынка, только преобладают в этой структуре в краткосрочной перспективе. Обосновано, что для объяснения индекса качественного развития внутреннего потребительского рынка следует использовать дополнительный индекс объема рынка на душу населения. Структура про-

мышленности анализируется добавленной валовой стоимостью и занятостью, обеспечивающих развитие внутреннего потребительского рынка. Выявлено, что примерно 90% населения задействовано в этих отраслях. Различают дисбаланс в структуре товарного экспорта и импорта и их проекции на развитие потребительского рынка. Установлено, что товары промежуточного использования и капитальные товары преобладают в структуре экспорта. Сделан вывод, что в связи со сбалансированностью экономической политики государства импорт товаров промежуточного использования позволит выпускать конечную продукцию, которая может удовлетворить потребности внутреннего потребительского рынка, а также на экспорт; в конечном счете это приведет к стабилизации макроэкономической ситуации в стране.

**Ключевые слова:** ВВП, промышленность, импорт, экспорт, занятость, национальная экономика, потребительский рынок, товары промежуточного использования.

*Одержано 5.09.2014.*

УДК 330.123.6

*Д.В. СУХІНІН*, кандидат державного управління, докторант  
Дніпропетровського регіонального інституту державного управління  
Національної академії державного управління при Президентові України

## КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЯКОСТІ МУНІЦИПАЛЬНИХ ПОСЛУГ

Розкриваються ризики локального виконання процесів моніторингу, контролю та оцінювання при забезпеченні якості муніципальних послуг. Обґрунтовується інтегрований підхід до реалізації повного циклу процесу забезпечення якості зазначених послуг та пропонується відповідна концептуальна модель.

*Ключові слова:* забезпечення якості муніципальних послуг; моніторинг, контроль, оцінювання; інтегрований підхід до організації процесу; концептуальна модель процесу.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Процеси моніторингу, контролю та оцінювання, які здійснюються для забезпечення якості муніципальних послуг, значною мірою перетинаються за функціональним призначенням і технологіями. Практика свідчить, що жоден з названих локальних процесів «самостійно» (і навіть попарно) не відображають успішність процесу надання муніципальних послуг. Отже, системна побудова цілісного циклу управління забезпеченням якості муніципальних послуг є достатньо проблемною і породжує численні ризики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами дійової реалізації процесів моніторингу, контролю, оцінювання у сфері надання публічних послуг, складовою яких є муніципальні послуги, цікавилися такі відомі зарубіжні вчені, як Д. Ваймер, Е. Вайнінг, К. Вайс, Е. Ведунг, Л. Пал, Т. Конті, Е. Роуз та вітчизняні дослідники [1–5]. Проте й досі далеко не на всі питання отримано повноцінні відповіді. За результатами аналізу літератури й проведених власних досліджень до ризиків некомплексного виконання процесів моніторингу, контролю та оцінювання при забезпеченні якості муніципаль-

них послуг можна віднести таке: моніторингова інформація часто використовується з низьким «коефіцієнтом корисної дії»; контроль відчуває нестачу систематизованої інформації та некомплексно відображає відповідність запланованим намірам; оцінювання не має адекватної інформаційної бази й не відображає дотримання стандартів і норм; намагання лінійно (попередньо) побудувати цілісний цикл управління забезпеченням якості послуг не призводить до успіху внаслідок нелінійності взаємозв'язків та наявності зворотних зв'язків локальних процесів; неоднозначним є визначення центрів відповідальності за реалізацію локальних процесів (процеси мають «спільний простір»); епізодичне використання громадського моніторингу якості муніципальних послуг; низька готовність громадськості й персоналу органів місцевого самоврядування до системного підвищення якості муніципальних послуг.

**Невирішені раніше частини проблеми.** З урахуванням викладеного доцільним видається здійснити намагання інтеграції локальних процесів моніторингу, контролю, оцінювання у єдиному цілісному циклі процесу управління забезпеченням якості муніципальних послуг.

**Мета статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування й розкриття основного змісту концептуальної моделі інтегрованого управління забезпеченням якості муніципальних послуг (ІнтУЗаЯМП).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У концептуальній моделі ІнтУЗаЯМП (рис. 1) найбільшу складність становить коректна структурно-логічна побудова інтегрованого процесу з огляду на те, що на практиці процеси моніторингу, контролю та оцінювання мають значний «простір перетину». Так, природний взаємозв'язок процесів оцінювання й моніторингу часто розглядають як «безперервне оцінювання», а взаємозв'язок процесів оцінювання й контролю – як «контроль після факту». Зазначена обставина часто заважає комплексності реалізації цілісного процесу, що породжує згадані вище ризики. Тому в межах описуваної моделі для запобігання «применшенню» або «прибільшенню» функціонального навантаження кожного з процесів здійснюється намагання попереднього «розмежування» функціональних областей кожного з локальних процесів задля подальшої раціональної інтеграції них.

*Вхід процесу.* На вході моделі формується суспільна потреба громади як колективного замовника у отриманні якісних муніципальних послуг. Виходячи із зазначеної потреби, формується портфель послуг, який є динамічним у часі. Суб'єктами реалізації процесу ІнтУЗаЯМП є орган місцевого самоврядування та його функціональні структурні підрозділи (управління, відділи, служби тощо), інші муніципальні, комунальні, приватні організації (підприємства, установи), яким доручені (делеговані) функції з надання муніципальних послуг. Традиційно на вхід будь-якого процесу подаються матеріальні, часові, фінансові, інформаційні ресурси тощо. На вході процесу ІнтУЗаЯМП виділяються такі специфічні складові. По-перше, на відміну від виробництва матеріальних благ, цей процес не базується на чітко визначених технологіях переробки предметів праці у продукт праці, й

тому потребує наявності так званих «керівних» входів моделі. Вони представлені програмно-методичною компонентою управління: стандартами виконання публічних послуг, адміністративними регламентами, документованими методиками, які ґрунтуються на існуючій нормативно-правовій базі. По-друге, процес має базуватися на оновленій клієнт-орієнтованій ментальності персоналу, передовому досвіді реалізації за кордоном і в Україні систем управління якістю, національних програм забезпечення якості послуг, досвіді застосування громадського моніторингу й громадського контролю якості публічних послуг тощо. Отже, найважливішим ресурсом у цьому процесі є професійно підготовлений компетентний персонал органів місцевого самоврядування. Зарубіжний досвід свідчить про критичну важливість обох факторів.

*Моніторинг у процесі інтегрованого управління забезпеченням якості муніципальних послуг.* Моніторинг є перманентним процесом, реалізація якого розпочинається разом із початком вироблення послуги. Місія моніторингу у складі процесу ІнтУЗаЯМП полягає в інформаційному забезпеченні процесів контролю, оцінювання та загального управління процесом. У «первинному вигляді» моніторингова інформація констатує «фактаж» ситуації й може бути розглянута як сигнальна, а вона ж, оброблена й подана у динамічному вигляді, відображає тенденції.

Описувана модель виокремлює адміністративно-технологічний моніторинг і приділяє критичну увагу використанню громадського моніторингу. Адміністративно-технологічний моніторинг виконується персоналом органу місцевого самоврядування та його організацій – надавачів послуг і має своїми завданнями визначення фактів наявності відхилень від регламентів і стандартів виконання послуг; визначення наявності звернень громадян щодо порушення термінів та стандартів виконання послуг; наявності скарг громадян на невідповідну якість послуг; наявності випадків невідповідного поведіння пер-



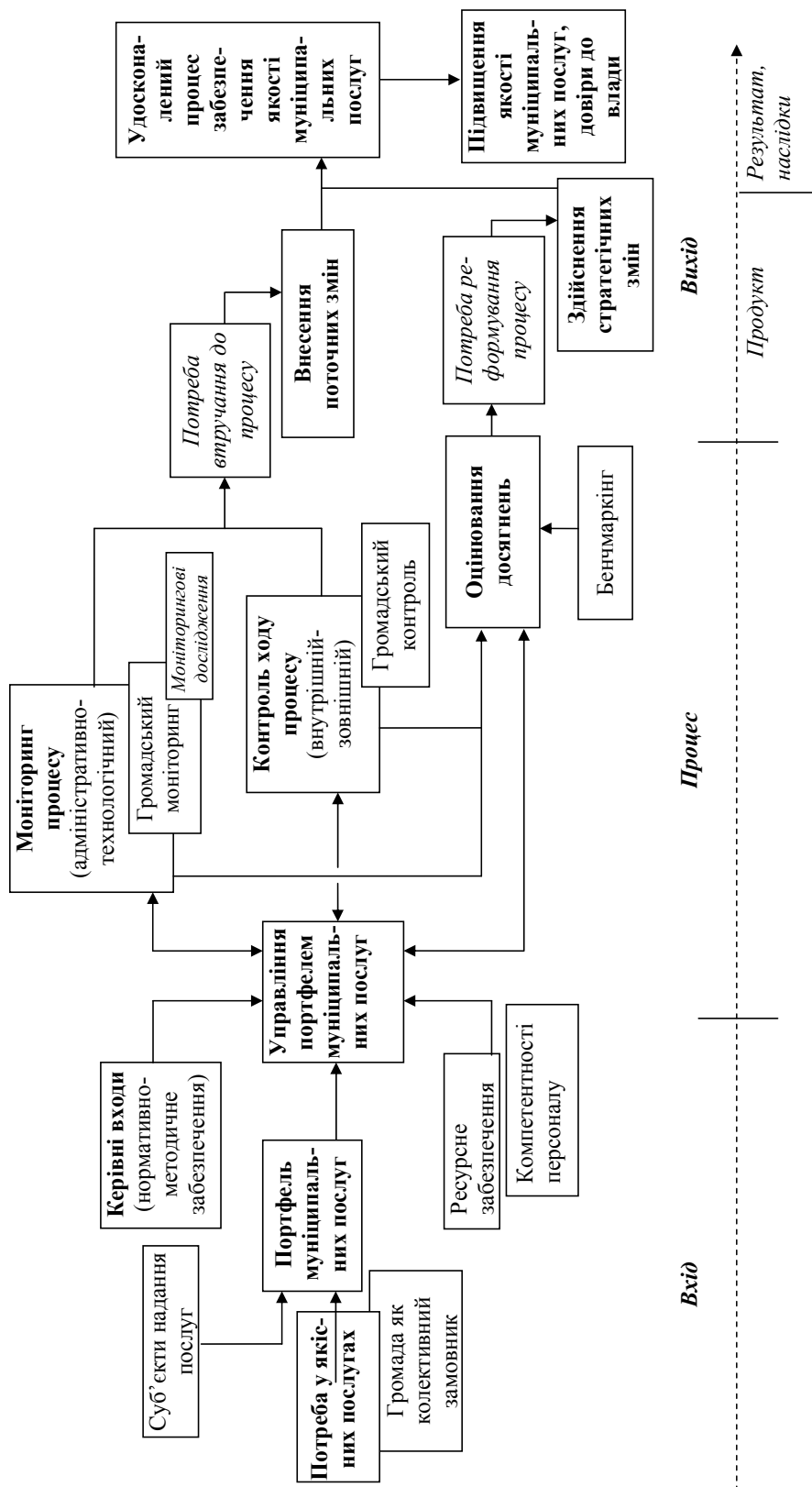


Рис. 1. Концептуальна модель інтегрованого управління забезпеченням якості муніципальних послуг

соналу з клієнтами-громадянами, а саме випадків некомпетентності, хабарництва, порушення вимог ввічливості, толерантності тощо. Окрему групу даних становить інформація щодо відкритості процесу для громадян-клієнтів: наявність контактів представників підрозділу – надавача послуг з громадянами або громадськими організаціями стосовно перебігу процесу надання муніципальних послуг. Крім того, можуть здійснюватися спеціальні моніторингові дослідження у формі опитування громадян та експертів.

Громадський моніторинг розглядається як невід’ємна, критично важлива і найбільш показова складова моделі, що доповнює дані адміністративно-технологічного моніторингу й дозволяє забезпечити адекватність інформаційної картини реальній ситуації.

Дані адміністративно-технологічного та громадського моніторингу, оформлені у вигляді рядів динаміки за останні три місяці у щотижневому розрізі, оприлюднюються щотижнево на оперативних нарадах відповідного структурного підрозділу й зберігаються для подальшого використання у системі управління якістю органу місцевого самоврядування.

*Контроль у процесі інтегрованого управління забезпеченням якості муніципальних послуг.* Контроль за суттю є процесом, що базується на дихотомії «діяння – норма» (тобто реалізує завдання приведення у відповідність діянь нормам та норм діянням). Виходячи із цього, місією процесу контролю є виявлення необхідності й доцільності втручання в процес з метою здійснення необхідних змін. Це відбувається на підставі реалізації контрольних функцій, реалізація яких інформаційно забезпечується моніторингом.

Реалізація процесу контролю передбачає його виконання у двох аспектах. По-перше, контроль дотримання внутрішніх вимог (вироблення послуг відповідно до розроблених стандартів і встановлених регламентів). По-друге, контроль з огляду на виконання обмежень і суспільних вимог зовнішнього середовища, насамперед законодавчо-правових. Другий аспект

контролю у низці випадків може виконуватися у формі громадського контролю, який є похідним громадського моніторингу. Крім того, може здійснюватися державний контроль процесу надання муніципальних послуг, зокрема через застосування незалежного аудиту чи незалежної експертизи.

Особливістю реалізації процесу контролю, на відміну від процесів моніторингу і оцінювання, є необхідність мати певні статусні повноваження, які дозволяють приймати і реалізовувати рішення щодо внесення певних коректив у процес. Крім того, урахуовуючи періодичність контролю, визначаються часові «віхи» для здійснення контрольної аналітики (щотижнево).

За канонами менеджменту контрольна аналітика містить підфункції обліку, перевірки, аналізу, які виконуються для логічної обробки результатів моніторингу. З огляду на зазначене, існує не тільки прямий, а і зворотний зв’язок процесів моніторингу й контролю, у ході якого забезпечується відповідність «виходу» процесу моніторингу «входу» процесу контролю. Результатом контрольної аналітики є визначення сигналів, які можна віднести до категорії «слабких» (не є системними і не потребують негайного втручання до процесу), і тих, які виходять на рівень системних флуктуацій і потребують втручання до процесу. Систематизовані результати контролю інтегруються в системі управління якістю, оприлюднюються на щотижневих оперативних нарадах, а у випадках необхідності коригування процесу здійснюються необхідні зміни.

*Оцінювання у процесі інтегрованого управління забезпеченням якості муніципальних послуг.* Суттю оцінювання є визначення досягнень порівняно з намірами. Це дійсно ретроспективний погляд заради визначення кращої перспективи. Оцінювання виконує переважно стратегічну роль і є засобом взаємозв’язку поточної діяльності із стратегічною. Отже, місією процесу оцінювання в описуваній моделі є визначення на стратегічному рівні потреби і шляхів удосконалення існуючої

управлінської системи забезпечення якості муніципальних послуг на засадах визначення досягнень порівняно з встановленими цільовими орієнтирами та досягненнями прогресивних аналогів. При цьому критично важливим є визначення загальних тенденцій у досліджуваній сфері: покращання – погіршення – статус-кво.

Оцінювання виконується періодично з інтервалом часу більшим, ніж контроль. Для забезпечення дієвості реакції на проблеми, що виникають, здійснюється проміжне (щоквартально) та підсумкове (раз на рік) оцінювання. Оцінювання досягнень здійснюється у таких аспектах: рівень сукупної якості портфеля муніципальних послуг та за їх окремими групами; досконалість процесу надання муніципальних послуг; рівень задоволеності громадян якістю отриманих послуг; рівень задоволеності персоналу сфери надання муніципальних послуг; підсумкова інформація щодо проблемних аспектів забезпечення якості муніципальних послуг. На проміжному та підсумковому етапах оцінювання використовуються різні взаємодоповнюючі групи показників. Підсумкові дані інтегруються у системі управління якістю і оприлюднюються у професійному середовищі на щорічних нарадах з якості.

*Вихід процесу.* На виході інтегрованого процесу вкрай важливим є професійне обговорення його продукту, результату й наслідків здійсненої діяльності у сфері надання муніципальних послуг та комунікації з громадськістю.

За результатами реалізації процесу інтегрованого управління забезпеченням якості муніципальних послуг готується і затверджується місцевою радою річний звіт у таких аспектах: виявлені проблеми якості муніципальних послуг; здійснені заходи з усунення недоліків, покращання ситуації, реакція на звернення й скарги громадян, загальна характеристика комунікацій з громадськістю під час реалізації процесу; реалізовані поточні та стратегічні зміни; стратегічні напрями удосконалення й подальшого розвитку діяльності у сфері надання муніципальних послуг;

планові завдання щодо модернізації процесу, зокрема з урахуванням результатів бенчмаркінгових порівнянь і передового досвіду; планові показники на наступний рік. Інформація звіту доводиться насамперед до керівників і персоналу органу місцевого самоврядування на щорічній нараді з якості. Рациональною формою комунікацій з громадськістю є у цьому випадку муніципальні слухання, на яких обговорюється щорічний звіт з якості муніципальних послуг та здійснені дії щодо їх покращання. Це дає можливість владі не тільки презентувати продукт власної діяльності у цій сфері, а й визначити пріоритети громади на майбутнє.

У циклі процесу інтегрованого забезпечення якості муніципальних послуг доцільно виокремити субцикл поточного управління та субцикл стратегічного управління. Субцикл поточного управління включає взаємопов'язану реалізацію процесів моніторингу і контролю (процес «моніторинг – контроль»), тобто ті складові інтегрованого процесу, реалізація яких створює передумови поточного (оперативного) управлінського втручання в хід процесу і внесення поточних змін. Субцикл стратегічного управління базується на результатах взаємопов'язаної та скоординованої реалізації всіх локальних процесів і охоплює частину циклу інтегрованого процесу, пов'язану з комплексним оцінюванням ситуації та внесенням стратегічних змін. Отже, у низці випадків (зокрема, при управлінні якістю окремої послуги) доцільним і достатнім може бути реалізація лише субциклу поточного управління (процес «моніторинг – контроль»), хоча для системного управління якістю портфеля послуг, що надаються територіальній громаді, потрібна реалізація повного циклу інтегрованого процесу забезпечення якості муніципальних послуг.

**Висновки.** Реалізація запропонованої концептуальної моделі інтегрованого управління забезпеченням якості муніципальних послуг надає відчутні переваги порівняно з локальною організацією процесів моніторингу, контролю та оціню-

вання. До них можна віднести таке: чітке визначення призначення та зон «функціональної відповідальності» кожного з локальних процесів; скоординоване виконання локальних процесів у часі та просторі з урахуванням зворотних зв'язків; більш обґрунтоване визначення критеріїв та показників успішності реалізації локальних процесів на основі призначення кожного з них в інтегрованому циклі; можливість виокремлення для управлінських цілей субциклів поточного та стратегічного управління; безумовна й органічна імплементація громадського моніторингу до процесу ІнТУЗаЯМП, що підвищує його відкритість і підзвітність громадськості; покращання комунікацій влади з громадськістю і підвищення довіри до влади з боку територіальних громад.

#### Список використаних джерел

1. Тимошук В.П. Оцінка якості адміністративних послуг / В.П. Тимошук, А.В. Кірмач. – К.: Факт, 2005. – 88 с.
2. Рубцов В.П. Індикатори та моніторинг у муніципальному управлінні:

наук.-практ. посіб. [Текст] / В.П. Рубцов; Укр. муніцип. акад., Ін-т місц. демокр. – К.: Гнозис, 2002. – 148 с.

3. Винницький Б. Посібник з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку [Текст] / Б. Винницький, М. Лендшел, Ю. Ратейчак, І. Санжаровський; за ред. І. Санжаровського, Ю. Полянського; Проект партнерства Канада – Україна «Регіон. врядує. та розв.». – К.: К.І.С., 2007. – 79 с.

4. Маматова Т. Управління на основі якості в органах державного контролю: методологічні аспекти / Т.В. Маматова // Актуальні пробл. держ. упр.: зб. наук. пр. – Д.: Дніпропетр. регіон. ін-т держ. упр. УАДУ, 2004. – Вип. 1 (15). – С. 97–110.

5. Розробка підходів і механізмів забезпечення якості муніципальної управлінської діяльності [Текст]: наук. розробка / Ю.П. Шаров (наук. кер.), І.А. Чикаренко, Т.В. Маматова та ін.; ДРІДУ НАДУ при Президентіві України. – К.: НАДУ, 2008. – 59 с.

Раскрываются риски локального выполнения процессов мониторинга, контроля и оценивания при обеспечении качества муниципальных услуг. Обосновывается интегрированный подход к реализации полного цикла процесса обеспечения качества данных услуг и предлагается соответствующая концептуальная модель.

**Ключевые слова:** *обеспечение качества муниципальных услуг; мониторинг, контроль, оценивание; интегрированный подход к организации процесса; концептуальная модель процесса.*

The risks of the local implementation of the monitoring, control and evaluation processes described during the municipal service quality are provided. The integrated approach to full cycle of the municipal service quality providing process's realization found and relevant conceptual model are proposed.

**Key words:** *the municipal service's quality providing; monitoring, control, evaluation; integrated approach to process organization; process's conceptual model.*

Одержано 5.09.2014.

УДК 338.5:347.211

М.О. ЯСЕВА, здобувач  
 Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)

## ЦІНОУТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ

На основі концепції життєвого циклу продукту проаналізовано моделі рівноваги на ринку інтелектуально-інформаційного продукту за умов, що пропозиція копій ґрунтується на граничних витратах. Запропоновано моделі ціноутворення інтелектуально-інформаційного продукту у фазі зростання його життєвого циклу в умовах встановлення різних цін для цільових груп (підгруп) споживачів інтелектуально-інформаційного продукту.

**Ключові слова:** *ціноутворення, життєвий цикл продукту, інтелектуально-інформаційний продукт, граничні витрати, метод диференціації цін, цільові групи споживачів.*

Традиційно рівноважна ціна на ринку інтелектуально-інформаційного продукту встановлюється за припущення, що пропозиція копій інтелектуально-інформаційного продукту базується на граничних витратах. Але, оскільки у сучасних умовах роль витрат у процесі ціноутворення знижується та зростає роль споживачьких оцінок [1, 2], це обумовлює необхідність застосування інших методів встановлення ринкової ціни. Особливо це стосується інтелектуально-інформаційного продукту як результату інтелектуальної діяльності, закріпленого на інформаційному носіїві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що серед сучасних методів ціноутворення [3, 4] одним з найбільш поширених є метод диференціації цін (за типом цінової дискримінації) для окремих споживачів, їх цільових груп, а також різних версій продукту [5].

**Метою** цієї статті є розробка моделей ціноутворення на ринку інтелектуально-інформаційного продукту у фазі зростання його життєвого циклу. Для реалізації окресленої мети необхідне вирішення таких завдань:

– на основі концепції життєвого циклу інтелектуально-інформаційного продукту проаналізувати моделі рівноваги

на ринку інтелектуально-інформаційного продукту за припущення, що пропозиція копій ґрунтується на граничних витратах;

– запропонувати моделі ціноутворення на ринку інтелектуально-інформаційного продукту у фазі зростання його життєвого циклу за умов встановлення різних цін для цільових груп (підгруп) споживачів інтелектуально-інформаційного продукту.

Інтелектуально-інформаційний продукт, як й інші продукти, у своєму розвитку проходить п'ять послідовних фаз (етапів):

- 1) розробка (створення);
- 2) поява на ринку;
- 3) зростання (поширення);
- 4) зрілість;
- 5) утилізація (занепад).

Однак фази життєвого циклу інтелектуально-інформаційного продукту мають специфіку, яка обумовлюється його особливостями. Розглянемо, чим характеризується кожний з основних етапів.

У першій фазі здійснюється розробка безпосередньо інтелектуального продукту, виробництво інформаційного носія, а також фіксація інформації на носіїві. Цей етап характеризується високими витратами виробництва першого екземпляра інтелектуально-інформаційного

продукту. Зазначимо, що виробники-послідовники витратять на розробку умовних замінників менше, ніж «першопроходці»: «Рівень витрат імітатора, який йде стопами лідера, складає у середньому 65–70% від рівня витрат цього лідера» [6, с. 72].

Другій фазі притаманне поступове збільшення обсягів продажів інтелектуально-інформаційного продукту. Цей етап характеризується різким зниженням граничних витрат після виробництва першого екземпляра.

Третя фаза характеризується все зростаючими обсягами продажу інтелектуально-інформаційного продукту при збереженні монополії продавця.

На етапі зрілості різко зростає конкуренція, попит на інтелектуально-інформаційний продукт поступово скорочується, зокрема, на його варіацію у виконанні певного виробника. Темпи продажу уповільнюються, спостерігається зниження ціни. Починаючи з певного моменту, обсяг продажу і прибутки суттєво скорочуються. Граничні витрати продовжують знижуватись, досягнувши певного рівня, вони стають майже фіксованими з тенденцією до незначного східчато-подібного скорочення.

Для фази спаду характерне припинення тиражування цього інтелектуально-

інформаційного продукту, здійснюється розпродаж його копій за низькими цінами. Граничні витрати на їх виробництво починають зростати (у дію вступає закон спадної віддачі).

Отже, моделі ринку інтелектуально-інформаційного продукту можуть змінюватися залежно від фази його життєвого циклу. У табл. 1 наведено особливості базових моделей ринку інтелектуально-інформаційного продукту, обумовлені різними етапами його життєвого циклу.

Характер витрат у різних фазах життєвого циклу інтелектуально-інформаційного продукту обумовлює особливості ринкових моделей. Як видно з табл. 1, у ролі базових моделей обрано ринки монополії та монополістичної конкуренції. Зазначимо, що можливі й інші ринкові форми, серед яких: двобічна монополія (друга фаза); обмежена монополія (друга або третя фаза); обмежена монополія або чиста монополія (п'ята фаза); олігополія (четверта фаза); двобічна олігополія (п'ята фаза); олігополія, зокрема дуополія (період між ліквідацією монополії та переходом до монополістичної конкуренції: кінець третьої – початок четвертої фази).

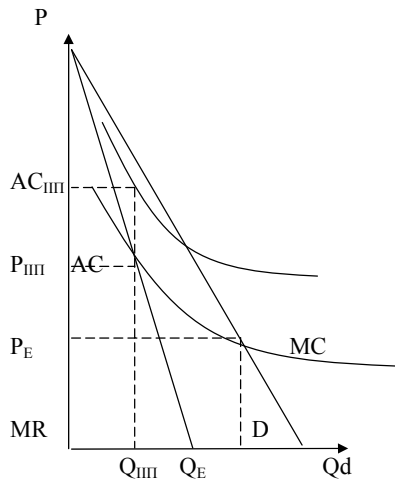
Розглянемо графічно рівновагу на ринку інтелектуально-інформаційного продукту у фазі зростання його життєвого циклу (рис. 1).

Таблиця 1

### Характеристика взаємодії попиту на інтелектуально-інформаційний продукт і пропозиції інтелектуально-інформаційного продукту

Фаза (етап) життєвого циклу продукту	Характер витрат	Характеристика базових ринкових моделей
2. Поява на ринку	Граничні витрати різко знижуються після виробництва першого екземпляра; середні витрати вищі за ринкову ціну	Монополія, яка мінімізує збитки
3. Зростання	Граничні витрати знижуються; середні витрати нижчі за ринкову ціну	Монополія, яка максимізує прибуток
4. Зрілість	Граничні витрати знижуються та досягають мінімального значення; середні витрати дорівнюють ринковій ціні або перевищують її	Ринок монополістичної конкуренції: стратегія максимізації прибутку (або мінімізації збитків)
5. Утилізація	Граничні витрати починають зростати; середні витрати вищі за ринкову ціну	Ринок монополістичної конкуренції: стратегія мінімізації збитків





$P_{III}$  та  $Q_{III}$  – рівноважна ціна та рівноважний обсяг інтелектуально-інформаційного продукту в умовах монопольного ринку відповідно;

$AC_{III}$  – величина середніх витрат на виробництво інтелектуально-інформаційного продукту;

$P_E$  та  $Q_E$  – рівноважна ціна та рівноважний обсяг інтелектуально-інформаційного продукту в умовах ринку досконалої конкуренції відповідно (гіпотетично, для порівняння).

**Рис. 1. Рівновага на ринку інтелектуально-інформаційного продукту у третій фазі його життєвого циклу**

Рис. 1 ілюструє рівновагу монополії, яка максимізує прибуток. Протягом третьої фази життєвого циклу інтелектуально-інформаційного продукту зберігається від'ємна динаміка граничних та середніх витрат. Поширення цього продукту обумовлює зниження витрат на одиницю. Останні є нижчими за ринкову ціну. Оскільки з часом еластичність ліній попиту на інтелектуально-інформаційний продукт та граничного доходу збільшується, відповідно, зменшується кут їх нахилу.

Ця модель демонструє, як графічно можливо подати рівновагу на ринку інтелектуально-інформаційного продукту в третій фазі його життєвого циклу, за умов, що пропозиція копій базується на граничних витратах. Але оскільки роль витрат у процесі ціноутворення знижується і, таким чином, знижується й роль про-

позиції та зростає роль попиту, ми вважаємо за доцільне проаналізувати метод диференціації цін, у основі якого – оцінки споживачів.

Вважаючи найбільш цікавим дискримінацію окремих груп споживачів-користувачів, розглянемо, як можна подати черговість у споживанні певного інтелектуально-інформаційного продукту. На нашу думку, можливо виділити дві великі групи:

1) інтелектуальна еліта (науковці, викладачі, аспіранти та докторанти, студенти) та спеціалісти різних галузей, які активізуються, починаючи з другої фази життєвого циклу інтелектуально-інформаційного продукту (споживачі першої черги);

2) робітники та економічно неактивне населення (крім студентів, аспірантів та докторантів), які є пред'явниками попиту на третьому, четвертому, або навіть п'ятому етапі життєвого циклу інтелектуально-інформаційного продукту (споживачі другої черги).

Необхідно зазначити, що така категорія населення, як безробітні, умовно може бути включена до групи споживачів другої черги, оскільки, пошук роботи, а також перекваліфікація можуть потребувати ознайомлення з певними видами інтелектуально-інформаційного продукту. Наприклад, довідкові матеріали або певні види програмного забезпечення тощо.

Споживачами першої черги є ті споживачі, які зацікавлені у отриманні цього продукту якомога раніше від моменту його появи на ринку, тобто у другій фазі його життєвого циклу. Ті покупці, які активізуються не раніше третьої фази, є переважно споживачами другої черги. На нашу думку, черговість у споживанні того чи іншого інтелектуально-інформаційного продукту залежить головним чином від його необхідності для представників різних верств населення. Так, наприклад, споживачами першої черги імовірніше за все будуть представники «інтелектуальних» професій, оскільки такі продукти є необхідними для їх діяль-

ності; другої – незайняті та робітники різного фаху. Це справедливо як для науково-технічних, так і пізнавально-розважальних інтелектуально-інформаційних продуктів. Так, наприклад, кінострічки спочатку проглядають фахівці, програмне забезпечення розважального характеру випробовують висококваліфіковані тестери і т. д.

На рис. 2 наведено рівновагу на ринку інтелектуально-інформаційного продукту за умов встановлення різних цін для вище зазначених груп споживачів певного продукту (при допущенні пред'явлення попиту різними групами у одній фазі його життєвого циклу).

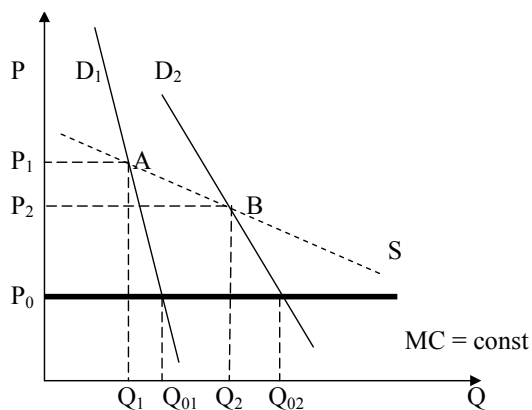
Як базовий обрано третій етап життєвого циклу інтелектуально-інформаційного продукту, оскільки, на нашу думку, імовірніше за все саме у фазі зростання споживачі першої черги ще пред'являтимуть попит на інтелектуально-інформаційний продукт, а споживачі другої черги почнуть активізуватися.

Для спрощення аналізу рівноваги на ринку інтелектуально-інформаційного продукту граничні витрати виробництва його копій вважаються постійними. Зазначимо, що у цьому випадку пропозиція інтелектуально-інформаційного продукту не прив'язується до граничних витрат виробництва. Лінія пропозиції  $S$  побудована шляхом поєднання точок  $A$  та  $B$ , які є точками ринкової рівноваги для вищезазначених груп споживачів.

Як видно з рис. 2, лінії попиту  $D_1$  та  $D_2$  мають різний кут нахилу, оскільки їх еластичність є різною: лінія попиту представників інтелектуальної еліти та спеціалістів різних галузей є менш еластичною, ніж лінія попиту групи споживачів другої черги.

Якщо наявною є інформація про еластичність попиту у межах вище зазначених груп споживачів інтелектуально-інформаційного продукту (для їх підгруп), тоді рівновагу на ринку інтелектуально-інформаційного продукту для підгруп споживачів першої та другої черги можна подати таким чином (рис. 3).

Рис. 3 ґрунтується на припущенні, що у межах групи споживачів першої чер-



$D_1$  – лінія попиту на інтелектуально-інформаційний продукт споживачів першої черги;

$D_2$  – споживачів другої черги;

$S$  – гіпотетична лінія пропозиції інтелектуально-інформаційного продукту за умов встановлення різних цін для вищезазначених груп споживачів;

$P_0$  – ціна, яка відповідає граничним витратам на виробництво копій інтелектуально-інформаційного продукту;

$Q_{01}$  – обсяг продажів інтелектуально-інформаційного продукту споживачам першої черги при ціні  $P_0$ ;

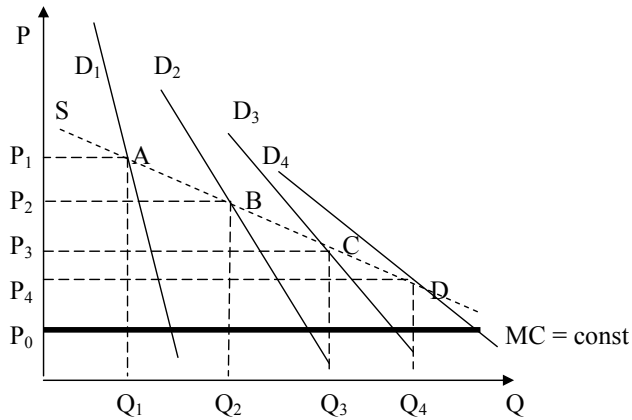
$Q_{02}$  – загальний обсяг продажів інтелектуально-інформаційного продукту за ціною  $P_0$ ;

$Q_1$  – обсяг продажів інтелектуально-інформаційного продукту споживачам першої черги за ціною  $P_1$ ;

$Q_2$  – обсяг продажу інтелектуально-інформаційного продукту споживачам другої черги за ціною  $P_2$ .

**Рис. 2. Формування цін копій інтелектуально-інформаційного продукту для цільових груп споживачів у третій фазі його життєвого циклу**

ги еластичнішим є попит спеціалістів різних галузей, а у межах групи споживачів другої черги – попит економічно неактивного населення (тому кути нахилу лінії попиту для зазначених вище підгруп споживачів інтелектуально-інформаційного продукту є різними). Лінія  $S$  побудована шляхом поєднання точок ринкової рівноваги для споживачів різних підгруп ( $A$ ,  $B$ ,  $C$  та  $D$  відповідно). Для спрощення аналізу граничні витрати вважаються постійними.



D1 – лінія попиту на інтелектуально-інформаційний продукт представників інтелектуальної еліти;

D2 – спеціалістів різних галузей;

D3 – робітників;

D4 – економічно неактивного населення;

S – гіпотетична лінія пропозиції інтелектуально-інформаційного продукту за умов встановлення різних цін для вищезазначених підгруп споживачів;

Q1 – обсяг продажів інтелектуально-інформаційного продукту представникам інтелектуальної еліти за ціною P1;

Q2 – обсяг продажів інтелектуально-інформаційного продукту спеціалістам різних галузей за ціною P2;

Q3 – обсяг продажів інтелектуально-інформаційного продукту робітникам за ціною P3;

Q4 – обсяг продажів інтелектуально-інформаційного продукту представникам економічно неактивного населення за ціною P4.

**Рис. 3. Формування цін копій інтелектуально-інформаційного продукту для підгруп споживачів першої та другої черги**

Підбиваючи підсумки, необхідно зазначити, що концепція життєвого циклу інтелектуально-інформаційного продукту обумовлює специфіку базових ринкових моделей, які характеризують ціноутворення на ринку за умов, що пропозиція копій інтелектуально-інформаційного продукту ґрунтується на граничних витратах. Але, як уже було зазначено вище, роль витрат у процесі ціноутворення знижується та зростає роль споживацьких оцінок, що визначає необхідність застосування інших методів встановлення ринкової ціни. Оскільки ця стаття обмежена тільки аналізом методу диференціації цін для різних груп (підгруп) споживачів інтелектуально-інформаційного продукту, у наступних розвідках доцільно було б розглянути метод диференціації цін для різних версій продукту, а також більш

глибоко дослідити інші методи ціноутворення.

#### Список використаних джерел

1. Антипина О. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья третья. Конкретный труд и полезность: деструкция стоимости со стороны потребления / О. Антипина, В. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 7. – С. 19–29.

2. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia – Наука, 1999. – 724 с.

3. Казакевич Г. Монополистическая конкуренция и монополия на рынках информационных продуктов / Г. Казакевич, Л. Торлина // Экономика и математиче-

ские методы. – 2004. – № 3. – Т. 40. – С. 51–61.

4. Best fit IT pricing models with mutual benefits for service provider and customers [Електронний ресурс] / Эффективные модели ценообразования на информационных услугах с взаимной выгодой для поставщиков и клиентов. – Электрон. звіт. – Режим доступу: <http://www.mindtree.com/sites/default/files/mindtree-thought-posts-white-paper-best-fit-it-pricing-models-with-mutual-benefits-for->

[service-providers-and-customers.pdf](#), вільний.

5. Shapiro C. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy / С. Shapiro, Н. Varian. – Harvard Business School Press Boston, MA, USA, 1998. – 352 p.

6. Нижегородцев Р.М. Информационный рынок и его регулирование / Р.М. Нижегородцев // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. – 1994. – № 2. – С. 70–78.

В рамках концепции жизненного цикла продукта проанализированы модели равновесия на рынке интеллектуально-информационного продукта при условии, что предложение копий основывается на предельных издержках. Предложены модели ценообразования интеллектуально-информационного продукта в фазе роста его жизненного цикла, в основе которых – установление разных цен для целевых групп (подгрупп) потребителей интеллектуально-информационного продукта.

**Ключевые слова:** ценообразование, жизненный цикл продукта, интеллектуально-информационный продукт, предельные издержки, метод дифференциации цен, целевые группы потребителей.

Within the concept of the product life cycle equilibrium models of the market of intellectual and information product with assumption that the supply of copies is based on marginal costs, were analyzed, The pricing models of intellectual and information product in the growth phase of its life cycle, which are based on the establishment of different prices for the target groups (subgroups) of consumers, were proposed.

**Key words:** pricing, product life cycle, the intellectual and informational product, the marginal costs, the method of price differentiation, the target group of consumers.

Одержано 23.09.2014.

УДК 336.01

T. WOŁOWIEC, PhD, doctor of economy and doctor of social science,  
associate professor, University of Economy and Innovation in Lublin, Poland

M. CIENKOWSKI, PhD, associate professor, UW MSC –  
Warsaw University of Maria Skłodowska-Curie, Poland

## TAXATION AND THEORIES OF EQUITY

Universality is one of principles of equitable taxation. According to this principle, tax burdens should be universal, that is each citizen should be covered by a tax, if conditions for tax relationship are met. The second principle is the principle of equality. It is a mistake to use the term ‘principle of equality’ in the primary meaning of this word.

**Key words:** *equity, equality, taxation, tax burden, justice, effectiveness, direct taxes, indirect taxes.*

**Introduction.** Universality is one of principles of equitable taxation. According to this principle, tax burdens should be universal, that is each citizen should be covered by a tax, if conditions for tax relationship are met. The second principle is the principle of equality. It is a mistake to use the term ‘principle of equality’ in the primary meaning of this word. It is characteristic that A. Smith does not use the term «equity» but «equality», and does it in a social, not ethical context. From the principle of equality we cannot derive the postulate of proportional taxation (although one of possible implementations of the principle of equality is to tax taxpayers proportionally to their income). Adam Smith states that *«the subjects of each state should contribute to maintaining their government as closely to their capabilities as possible, that is proportionally to their income which they obtain under the protection of the state»* [17]. It is worth noticing that, as some authors claim, Smith found the idea of progressive taxation close to him. This is what A. Gomułowicz and J. Małecki claim, as they found such opinions: *«it is not an unreasonable thing for the rich to participate in public expenses not only proportionally to their income, but slightly above this proportion»* [10].

This is an economic argumentation, not an ethical one. Similarly, R. Gwiazdowski claims that Smith clearly stated that *«the subjects of each state should contribute to maintaining their government as closely to their capabilities as possible, that is proportionally to the income they obtain under the protection of it. Individuals, who make up a great nation, see government expenses similar to administrative expenses of tenants of a large property; they all have to participate in them proportionally to the size of their lease. What we call equality or inequality of taxation consists in whether we observe this rule or not»* [13]. The issue of tax equality was seen differently by J.B. Say, whose argumentation was of ethical nature. J.B. Say uses the concept of equitable distribution of tax burdens. He believes that an equitable tax is a progressive tax and he tries to explain it in the following way: tax is a sacrifice we make for the society and public order. This sacrifice cannot lead to some families resignation from some indispensable things. As he writes: *«who will dare say that a father should deprive his children of bread and warm clothes in order to pay tax? [...] What use is such social order to him that takes the goods which are his property, indispensable to his existence, in order to exchange it for*



*the benefit of something that is uncertain and distant and what he would abhor? [...] If we were to establish tax for each family so that it was lighter as it burdens the most necessary incomes, it should be decreased not proportionally but also progressively» [16].*

**The development of the concept of economic and social equity.** The development of the concept of economic and social equity was greatly affected by «the Edinburgh principle – leave them as you find them» formulated by D. Ricardo in 1823. Ricardo points at negative effects of taxation in economic and social sphere. He postulates to evaluate the ‘evil’ of taxation through the scope of tax interference in tax and wealth distribution shaped as a result of the market mechanism. Ricardo notices that from the perspective of the principle of rationality the whole tax system should be analyzed, not only particular taxes. The Edinburgh rule shows some premises of rational tax policy. The maxim derived from this rule states that taxation should leave everyone in relatively the same income situation as they were before. According to Edinburgh rule, taxes should not cut into sources of tax income. Tax should not be detrimental to production, it should not fight or hinder the process of savings accumulation by households. The Edinburgh rule is thus a germ of the idea of tax neutrality.

Analyzing the implication of the «Edinburgh rule» for contemporary understanding of the equity principle, we can state that now the principle of equity is considered in theory in a deeper and more complex way. Our interpretation of the principle of equity assumes that «equality» of taxation, due to various conditions of taxpayers, may lead to disproportionate burdens. Thus we cannot clearly state whether a tax system that is equal to all taxpayers is equitable, without analyzing all burdens imposed on a taxpayer (consumption taxes, social insurance contributions, property taxes, etc) and the possibility of shifting them.

Literature brings another thesis that the basic criterion differentiating direct and indirect taxation is the ability to shift the latter, while the former cannot be shifted. This is

an erroneous thesis, as the phenomenon of tax shifting allows us to state that in the long run also direct taxation can be shifted. Direct taxes are characterized by the real shifting that takes place in the market as a result of a sovereign decision of a subject on whom the tax was imposed. Indirect taxes have apparent shifting capacity, as lawmakers assume that the actual burden will be carried by someone else than those on whom it was placed, as the tax is price-generating (added to prices). Obviously the course of this phenomenon and its consequences are different in different market conditions. Shifting income taxes is complicated and difficult, but some economists claim that in the long run even corporate income tax may be fully shifted [18, 19]. A wider analysis of the shifting phenomenon allows us to claim that income taxes can also be shifted, though the process is much more difficult from an economic and technical point of view.

Thus we can indicate advantages and disadvantages of household and company taxation with direct and indirect taxes, from the perspective of theoretical principles of taxation. Although the tax doctrine has not found a clear and satisfactory – from the perspective of relations between economic effectiveness and equity understood objectively and subjectively – an answer to the question concerning taxation equity [11, 12]. Equity has always been referred to a particular era, as there have been time conventions of tax equity typical for a particular period of history. Tax doctrine has not been free from the problem of valuation. Tax equity should also be perceived in this context. Changes concerning the concept and the role of the state in economy, prevailing views on social and economic issues have affected evolution of tax equity concept.

**Direct taxes** – due to their advantages – more widely implement the principle of tax equity (especially personal income tax). Why?

1) as taxation forms imposed directly on taxpayer’s income or revenue, they are more difficult to shift than income taxes;

2) it is easier to shape finance policy through direct taxes, taking into account the



way and strength of taxes influence on particular taxpayers;

3) relative resistance to economic crises, manifested in stability in budget tax revenues (Analyzing the influence of income tax share in 1991–2003 in fiscal revenues on the GDP growth rate (calculated according to purchasing power parity per capita), we obtain a line correlation ratio *Pearson* on the level of  $r_{xy} = 0.12$ . The obtained ratio value means that there is not a statistically significant relationship between the share of income taxes in fiscal revenues and the average annual GDP growth rate. Similar results were obtained for the above relationship in particular years (with an exception of the Netherlands). Examining the strength and direction of correlation between PIT and CIT separately and the average annual GDP growth rate, we also obtain statistically insignificant relationships. The obtained correlation ratios amount, respectively  $r_{xy} = 0,05$  and  $r_{xy} = 0,37$ . Thus the share of income taxes in budget fiscal revenue structure does not influence the dynamics of economic growth) [6, 21];

4) flexibility to legal regulations, through influence of changes in statutory rate(s) on fiscal efficiency of tax;

5) income taxes directly burden the source of income or revenue, which allows us to establish, in advance, appropriate tax rates – this allows us to establish tax in an equitable way, taking into account social and economic aspects of taxation, including the principle of tax capacity (efficiency);

6) adjusting the height of tax burden to individual tax capacities of a taxpayer (tax personalization) – by using various increases, decreases, reliefs and exemptions, including a zero rate or tax-free amounts, as well as differentiated costs of obtaining revenue. Income tax construction takes into account such elements (different in different tax systems) shaping the taxpayer's tax capacity as: their age, ability to work, number of maintained children, type of performed work, family status of a taxpayer. Personalization and directness of especially personal income tax allows to take into consideration non-economic aspects of taxation, including

the principle of adjusting the tax burden level to the individual situation of a taxpayer. The taxation construction can be created in a way reflecting economic and social policy, and more widely, the principle of social equity of taxation [15];

7) presentation of the issue of the economy of tax subject taxation – technique of determining income by defining a catalogue of costs and losses that are deductible and non-deductible in order to obtain income allows the lawmakers to influence the rational economic activity of the taxed subject;

8) relative savings in collection costs.

**The concept of Say** was criticized by J.S. Mill, for whom equity was equality in sacrifice made. The sacrifice should be equal, not the tax. It is based on an idea that an affluent taxpayer should pay higher taxes than a poor person, as the former does not feel the financial loss as much as the latter. He refers to similar principles, such as the theory of paying capacity and decreasing borderline usefulness. The share of each individual in covering government expenses «*should be so that the person felt neither more nor less distress than any other individual experiences from their participation*» [14]. The loss of direct benefits equals the value of loss in an income caused by payment of tax; therefore taxpayers with the same income should pay the same taxes. The premise of tax burden equity for Mill is the principle of equal treatment of taxpayers. This principle means (1) the same financial sacrifice or (2) the same loss of wealth. The loss of wealth is equal to the loss of income caused by payment of tax. So the wealth level is always a function of income. Thus – due to the above – taxpayers with the same income level should pay the same that is equal taxes. It is obvious then that the differentiated level of income translates into different amount of tax paid. Mill also emphasized the necessity of exempting the poorest taxpayers from tax. We cannot talk of equal sacrifice when we demand 10% for public goals from an affluent person and from a poor man. The required sacrifice made by the latter would not only be higher than the one imposed on the former, but would be totally non-comparable, as it would deprive

him of the means ensuring the basic existence level. Tax should be paid on income being a surplus over determined minimum, which is necessary to get hold of «*what is needed to survive and to preserve health and to protect against common body harms, but not enough to indulge oneself*»[14]. The requirements of equity force Mill to formulate a demand for shaping tax burdens so as equal financial sacrifice caused equal loss of benefits among people taxed. It is worth noticing that in the classic economy, represented by A. Smith and J.S. Mill, the prevailing concept was that of proportional taxation as well; as equal and equitable burden.

#### **Cohen and Edgeworth conception.**

After Mill, the doctrine of equal sacrifice developed in several directions. A.J. Cohen and C. Stuart proposed that everyone should suffer the same relative percentage loss of usefulness [19]. This criterion is known as «*equal proportional sacrifice*». If the usefulness function is logarithmic, it gives a tax scale in form of  $t(x) = x - c(x/c)^{1-r}$  for  $x \geq c$ , we call it the Cohen-Stuart tax scale. The level of income  $C$  (minimum borderline of poverty) is a zero tax rate, while above  $c$  the tax rate grows, gradually approaching 100% for high incomes [23].

Mill's views were developer and expanded by F.Y. Edgeworth. Using the concept of border usefulness of taxpayer's income, the scientist concludes that taxes should be imposed so as to obtain as equal as possible income after taxation. The thesis is founded on the premise that the border usefulness of each person's income is identical, so tax should be imposed mostly on the rich, as their lost benefits as a result of taxation (redistribution) of income will be lower than in case of the poor [5]. The concept of equal sacrifice contains the so-called alternative rules, as it can be interpreted as: equal marginal (border) sacrifice, equal absolute sacrifice or equal proportional sacrifice. Assuming different functions of usefulness, the marginal (border) sacrifice would be a synonym to regressive income taxation. So taxpayers with lower incomes and relatively low loss of benefits from wealth, would be burdened with tax to a greater degree than

taxpayers with higher income and greater intensity of benefits. With equal absolute sacrifice, all taxpayers experience loss of benefits in the same absolute amount, regardless of how unequal their incomes are. In a situation of equal proportional sacrifice, taxpayers experience the same sacrifice in relation to joint benefits from income. The course of the benefits curve does not exclude the application of progression.

**Adolf Wagner** made a significant contribution to the theory of taxation. He focused on redistributive function of taxation. The task of tax policy is to correct extreme social injustices that are correction of domestic product. He believed that thanks to redistribution, the incomes of the poorest, which have the greatest inclination to consume, will strengthen global demand. This is important for economic growth. The nature of legal functions of tax boils down to the fact that apart from income (fiscal) function, taxes also perform some non-fiscal functions – intervention ones (economic, social, political). Universality of taxation and tax progression are, according to Wagner, the basic indicators of taxation equity [22]. Universality must take into consideration covering all tax sources and subjects with tax obligation, preserving the possibility of applying tax-free amounts and different treatment of deductible and non-deductible incomes. A significant aspect of equity is Wagner's thesis that distribution of goods made by the market is unfair, as it does not provide everyone with equal chances of growing wealthy. Therefore the second component of equity is a postulate of introducing progression to tax system. In his opinion, progression allows to differentiate tax burden in relation with economic payment capacity. Wagner supports mild progression, thanks to which we can obtain even taxation by adjusting tax burden to actual income and wealth conditions of a taxpayer. Progression is an instrument, which more equitably distributes tax burden with relation to proportional rates approved so far.

#### **Conclusions:**

1. The dispute concerning taxation equity is a dispute on tangible interests of the state and the taxpayer. So, in common per-

ception, an equitable tax is a tax paid by others.

2. Controversies, doctrinal disputes and legislative practice indicate that it is not possible to express the idea of equity in a perfect and certain way. Numerous impressions of taxation equity allow us to state that equity concept formulas will change in time.

3. Taxation equity is best expressed in principles of equality and universality of taxation. They are controversial, as they require searching for a significant feature that should be the basis of equal treatment in distribution of tax burden.

4. We cannot talk of equitable taxation without demanding that the principle of equality and universality of taxation should be observed.

5. The principle of tax capacity as the «measure» of taxation equity is not questioned by the doctrine – even though there some differences of opinions. The problem is its acceptance by tax system. This is determined by the willingness of the parliament in a democratic state. A politician would find it easier to directly question the fact that tax burden should be distributed depending on tax capacity. Therefore politician often conceal their real activities by verbal acceptance of the principle of payment capacity and quoting it when making tax regulations, but without implementing it in the content of the law.

6. When creating a rational (or reforming) tax system, lawmakers must take notice of the rules that make the principle of fiscal effectiveness coincide with the principle of tax equity. The principle of tax equivalence (equal tax sacrifice) cannot constitute the theoretical or practical basis for shaping the tax system. It must be replaced with the principle of payment capacity, which, due to its universality and values, combines equity with effectiveness of taxation and thus can be a premise for shaping the legal construction of direct taxes.

7. In the analytical approach to the principle of tax equity we encounter the problem of accepting or rejecting the inequalities [3]. A tax system may correct proportions of pri-

mary distribution of national product if this distribution is considered inequitable.

The tool used to achieve this are progressive taxes, especially income ones, but two major questions appear. Who decides whether imposed tax burdens and income distribution are equitable or not? To what extent can we tolerate income differences before and after taxation?

8. Tax technique is related to the law-making process. We cannot respect the principle of payment capacity if two basic elements: the base of tax calculation and progressive tax scale do not respond to the requirements posed by this rule. Lawmakers, when formulating the tax content, may take payment capacity principle into account to the extent at which the nature of taxation is not impaired significantly (fiscal effectiveness, providing appropriate budget revenues). Respecting the principle of payment capacity with reference to taxation base and progressive scale should be perceived through the prism of tax sources efficiency. We should bear in mind that the tax income function is only performed when tax burden does not cause reactions destroying tax sources and leading to tax avoidance.

9. Determining taxation borders has significant theoretical and practical implications. Tax policy wisely avoids exaggeration in tax burden if it follows the principle of preserving tax sources with reference to the whole system. Impairing income sources leads to definite decline of tax incomes. Not recognizing tax limits, that is ignorance of the «moment» they are exceeded, is paramount to lack of knowledge on effectiveness of tax systems.

Personal income tax is considered to be the fairest instrument of taxing population, due to the possibility of individualizing taxation base by reflecting all economic and social circumstances in it. They are mainly manifested in the system of reliefs, exemptions, tax-free amounts and tax rates, but also in the construction of revenue, costs of obtaining it or definition of the tax subject (a single person, a married couple, or the whole family) [10].

**The role of the state in economy and interpretation of the principle of equity and effectiveness.** The biggest controversies and doubts are aroused by interpretation of principles of equity and effectiveness of a tax system, which largely depends on the way of seeing the state's role in economy. In understanding the principle of equity we can point at the following issues:

- we should not demand sacrifice from people living in poverty,

- direct taxation is considered more equitable, mostly due to more difficult shifting, directness, individualization of tax burden, personalization and measurable tax burden,

- universality, great fiscal significance and covering basic consumption goods with indirect taxes requires such determination of tax technique elements that allows to obtain progressiveness of the whole tax system, implementing the principle of adjusting tax burden to the taxpayer's payment capacities,

- progressiveness of the whole tax system is not treated as progressiveness of particular taxes. If direct taxes are digressive, corporate income tax (CIT) is proportional, then personal income tax must be progressive.

Contemporary arguments concern the problem of the height and type of rates and possible preferences in personal income tax. Discussions evolve around the understanding of vertical equity, which means strong progression, numerous tax reliefs and exemptions and horizontal equity, assuming low (flat) tax rate, wide tax base and equality of subjects against the law.

The shape of the policy of redistributing wealth and income is related to the theory of equity worshipped by the government. There is an infinite number of effective allocations in Pareto meaning, the choice of any option always requires adopting some criteria of equity [1]. We can assume that there will always be differences between incomes of particular individuals, resulting from various features of these individuals, such as: various rights they enjoy; differences in effort, productivity or participation in results; different allocation of resources; differences in beliefs concerning features of goods; differences in

taste or in ability to use various goods; different needs and different talents and possibility of acting.

**The choice between effectiveness and equity.** The relationship between effectiveness and equity is vital in the context of tax issues. Taxes cause income and substitution effects both on the producer's and on the consumer's sides. Therefore taxes lead,

on one hand, to economically locative ineffectiveness, as producers encounter different market prices than consumers. On the other hand, thanks to taxation revenues, the state has a possibility of more equitable (in social perception) distribution of income. We can pose a fully justified question – to what extent lawmakers, when constructing the tax system, may be indifferent to the requirements of effectiveness and expectations of social equity? Taxes are not neutral, neither to locative effectiveness nor to redistributive equity. The higher the level of fiscal burden and scope of taxation base (tax base), the more distorted allocation effectiveness of market mechanism, but this allows the government to make more even redistribution of income (and vice versa). Thus we can state that there is a specific *trade-off* between allocation effectiveness and redistribution equity [2, 18]. As a result of this trade-off, the government faces a dilemma: choosing between two options. In the first option, the government decides to what extent allocation properties of market mechanism could be distorted to implement, through various forms of taxation, more even distribution than the one offered by market mechanism. In the second option, the government decides to what extent it can resist demands for more egalitarian distribution to protect the allocation effectiveness of market mechanism.

The conflict between the goals of effectiveness and equity stems from difficulties in clear establishment of objective criteria for both these phenomena. The criteria of allocation effectiveness are based on economic analyses and boil down to comparing outlay against results, while equity criteria depend on political choices and are based on the accepted system of values (*a priori*). In economic categories, a classic definition of



allocation effectiveness and Pareto balance in perfect competition conditions. Optimal allocation of resources in Pareto meaning may be achieved with different variants of initial provision of producers with production factors and consumers with final goods and services. Thus the conclusion that there are many optimal states of effectiveness. Each optimal variant of allocation of assumed resources makes it impossible to improve the position of one entity without worsening the position of another subject, however it does not say anything on whether the situation of these entities is acceptable at all within a particular system of social values and preferences. Therefore effectiveness in Pareto meaning does not show how to make a hierarchy of states *optimum optimorum* from the perspective of social acceptance for particular distribution relations. For the hierarchy to be possible it is necessary to introduce an additional, external criterion that would allow us to evaluate the states of economic effectiveness through the prism of equity. Such criteria in theory of economics can be found in the concept of social function of welfare, which gives proper weight to the postulate of equity and reveals social preferences concerning the scale of inequalities of distribution that are acceptable. The shape of the social function of welfare is determined by its underlying system of values, which is established in the process of political public choice and as such cannot be included in the economic analysis. Equity can be interpreted differently, various attitudes and value systems may accompany it, which is confirmed by the number of hypotheses concerning the shape of the welfare function. Thus, contrary to the criterion of economic usefulness, the equity criterion is relative. States of economically effective allocation of resources in Pareto meaning can be considered in three variants: (1) separately for processes of Exchange, leasing aside production – that is establish conditions for optimal distribution of generated goods between consumers in order to maximize their wealth; (2) separately for processes in production – that is establish conditions for optimal allocation of production factors between various applications so as to maximize the

profits of all manufacturers; (3) jointly to the whole economy and then we will establish conditions when simultaneously distribution of goods and services among consumers and allocation of production factors between various applications so as to maximize profits of all manufacturers. Mentioning only some social welfare functions (SWF) we can rank them according to the growing scale of social obligations of the state: Nozick function, Nietzsche function, Bentham function, Nash function, Rawls function, function of welfare assuming inequality in distribution or a welfare state function (egalitarian function).

Analyzing hypotheses included in the content of social welfare function, we can formulate a question: what is more equitable – aiming at maximizing aggregated welfare or leveling income distribution (the so-called social equity). The answer poses a challenge, as we can indicate two opposite groups of views. The first one points at a relationship between welfare and the role of a state offering public goods and supervising economic governance. The second one is based on a belief that equity must be social equity, which means increased redistribution and guardianship functions of the state.

The choice of a socially accepted variant of allocation effectiveness, that is an attempt at reconciling effectiveness and equity, happens though confrontation of all possible optimal states in Pareto meaning with a particular welfare function, allowing to choose the variant of resource allocation that is consistent with socially accepted distribution relations. Economics deals much better with the problem of effectiveness than broadly understood equity. It should be emphasized that the ties between allocation and redistribution sides are important both for the theory of optimal taxation and for tax practice.

**The concept of equivalent – legitimization of tax collection.** The problem of legitimization of tax collection is vital thanks to its reference to the relationship between equitable and economically effective tax system. In economic theories, the model justifying the rule of performance equivalence is known as *Wicksell-Lindhal mode* [1]. It is based on three assumptions:

1. The state and the taxpayer act in the sphere of equal relations, which means that on one hand the state provides public goods services for the citizen, and on the other hand, it receives the means to cover the costs of producing these goods from the taxpayer (taxes).

2. The taxpayer is able to assess the usefulness of public good in line with his individual preferences and determine the amount (tax) they are willing to pay the state for this good.

3. There is a mechanism which allows to determine the value of structure of public goods supply in macro scale on the level consistent with taxpayers' individual preferences. This mechanism is a sphere in which individual preferences for public goods demand are revealed.

Distribution of tax burden in *Wicksell-Lindhal* model assumes the starting point in «full» implementation of the equivalence principle, that is, firstly, the taxpayer's consent to burden, and secondly, obtaining in return an equivalent performance in form of public goods. The model also assumes a perfect mechanism of agreeing the size and structure of public goods. Such mechanism could be procedures of direct democracy on the local level. The equivalence rule in literature and in social perception is considered the most equitable title to tax collection. Equivalent taxes are equitable and economically effective and they do not generate conflict between the feeling of equity and the demand for effectiveness. Such tax is voluntarily paid, it does not disturb market behavior of taxpayers, it does not evoke adjustment reactions of taxpayers leading to its avoidance.

**Payment capacity and equitable distribution of tax burden.** According to the rule of payment capacities, each citizen should participate in general tax burden and pay taxes adequately to possessed capacity to bear tax burden. Practical application of the principle of payment capacities requires answering two questions: What to measure payment capacity with? and what criteria to use to differentiate it? As measurement of payment capacity the theory proposes income, consumption and property, each of

them has its own drawbacks and benefits. The most commonly used measure is current market income. As for criteria of differentiating payment capacities, we should remember that if the distribution of tax burden is to be considered socially equitable, it must meet basic norms of horizontal and vertical equity.

A classic attempt at solving the problem of vertical equity relates to the idea of equal sacrifice made by each individual for the society, formulated by J.S. Mill. The idea itself has universal value and is not controversial. Problems appear if we want to translate this general idea into a specific tax scale. Operational process consists in establishing an equitable tax scale reflecting a specific type of sacrifice (tax) considered as norm of equity by the society and lawmakers. Establishment of individual tax burden consistent with the theory of equal sacrifice and defining on its basis tax scale requires fulfilling two conditions:

1. Individual functions of nominal income utility must be known and described. It is necessary if we are to quantify individual sacrifice (tax) of each taxpayer along the increasing taxation scale.

2. We should adopt the norm of equitable distribution of tax burden, that is determine the type of sacrifice (tax) which is to be leveled during taxation (absolute, relative or extreme sacrifice).

If both these conditions are met, then establishing a tax scale possessing the value of equity is just finding a solution to a mathematical problem. In practice, meeting the first requirement is not likely. It is necessary to simplify reality in further analyses and to adopt a hypothesis concerning the shape of the utility function. Further analyses must be based on the assumption that utility functions are identical and that utility of all goods – according to *Gossen* law – decreases. As for the second condition, theory distinguishes three types of sacrifice: absolute, relative and marginal. Meeting the absolute sacrifice condition requires a situation in which each taxpayer makes the same absolute sacrifice. It means that an equitable tax scale is the one in which tax lowers utility of nominal income of each taxpayer by the same number of



utility units. The relative sacrifice condition states that a tax scale will be equitable when absolute loss of utility as a result of taxation related to the initial resource of utility before taxation will be the same for each taxpayer. If we adopt equal marginal sacrifice as equity norm, a tax scale will be equitable if it allows each taxpayer to equal the marginal utility of nominal income after taxation [11, 12]. Fulfilling further equity norms, from equaling absolute sacrifice, through relative, to marginal sacrifice, is each time associated with a different distribution of income after taxation in the *Lorenzo* distribution evenness. The most differentiated income after taxation is generated when we adopt equaling absolute sacrifice as an equity norm. Relative sacrifice brings more even distribution of income than absolute sacrifice. Equality of marginal sacrifice leads to the situation in which differentiation disappears and each taxpayer has equal income after taxation (egalitarianism). Of course, full egalitarianism is a utopia, therefore the concept of equal sacrifice should be excluded from realistic solutions. The remaining two concepts are considered socially attractive and justifying an equitable tax scale. A question arises whether realization of equal absolute and relative sacrifice requires tax progression. The relationship between tax progression and equitable taxation was analyzed in the 19<sup>th</sup> century by A.J. Cohen Stuart, representative of the Dutch school of taxation theory [4].

His argumentation was developed in 1932 by Norwegian economist R. Frisch [8]. Analyzing the works of both authors we may ask what requirements must be met by the taxpayers utility function to make it necessary to use tax progression when realizing the concept of equal absolute and relative sacrifice. It is important to determine whether these are special or obvious requirements. So, will the assumptions of nearly all utility functions require progression or will progression be justified only in special situations? The analysis conducted by the above authors allows us to draw two important conclusions:

1. In order to realize equal absolute sacrifice, tax progression is beneficial when the utility function is characterized by flexible

marginal utility in relation to income, with a 'minus' on the level above one.

2. When realizing equal relative sacrifice, progression can be justified theoretically when the function of nominal income utility for each taxpayer will meet the following condition: the difference between flexibility of total and marginal utility in relation to income is higher than one. The economic sense of this difference is a reflection of the speed of extreme usefulness decline accompanying income growth. Thus we can propose a thesis that whether the realization of equity norm based on equality of relative sacrifice requires progression or not does not result directly from Gossen's 1<sup>st</sup> law, but from the speed in which marginal utility reacts to consecutive income growths.

The equivalence rule assumes that the state is controlled by the taxpayers. The state generates such volume of public goods as was agreed in democratic procedures. The rule of payment capacities assumes legitimization of not tax collection itself, but the scale of taxpayers' participation in particular, arbitrarily set tax burden. Justification of this burden is beyond the sphere of legitimization. Thus we can assume that the equivalence rule is a general principle (each equivalent tax is acceptable), while the rule of payment capacities may be used in legitimization of a specific type of tax and only when argumentation of equivalent exchange does not appear. Whenever there is a chance that individual preferences will be revealed, we should use the idea of equivalence in order to justify tax collection (local level or goods that are not purely public goods). Equivalent taxes are equitable, economically effective and neutral to market mechanism. With reference to the rule of payment capacities we can state that the idea of equal sacrifice deserves recognition and has the value of social equity, as tax decisions, apart from allocation effects, also generate redistribution effects, vital for taxpayers' perception of equity. Moreover, the theory of equal sacrifice provides arguments against tax progression.

Observation of the contemporary tax disputes allows us to state that it is under pressure of maximizing current revenues of

the budget in a short time period. The effects of taxation (tax choices) will be revealed in the long term. If current tax decisions divert from theoretical principles of equitable and effective taxation, the tax system they will shape will be destructive. Due to material or psychological reasons, equity seen as equality may be a necessary condition for the survival of a given economic system. It is not possible to precisely determine the scope in which greater income or assets inequality contributes to increasing (not decreasing) effectiveness, due to subjective nature of the equality concept.

### References

1. Accocella N.: *Zasady polityki gospodarczej*, PWN, Warszawa 2002, pp. 271–272.
2. Browning E.K. Johnson W.R.: The tradeoff between equity and efficiency. «*Journal of Political Economy*», No 2/1985, pp. 175–203.
3. Buchanan J.M.: *Finanse publiczne w warunkach demokracji*. PWN, Warszawa 1997, pp. 347–348.
4. Cohen A.J. Stuart J.: On progressive taxation. /in/ *Classics in the Theory of Public Finance*. ed. by R.A. Musgrave, A.T. Peacock, London-New York 1958., pp. 48–56.
5. Edgeworth F.Y.: *The Pure Theory of Taxation*. /in/ *Readings in the Economics of Taxation*. ed. by R.A.
6. *European Tax Handbook 2000–2012*, IBFD, Amsterdam 2001–2013.
7. Musgrave, C.S. Shoup, R.D. Irwing, Inc., Homewood, Ill, 1959, pp. 258–296.
8. Frisch R.: New methods of measuring marginal utility. /in/ *Beitrage zur okonomischen Theorie*. No 3, ed. by E. Lederer and J. Schumpeter, Tübingen, 1932.
9. Gomułowicz A.: *Zasada sprawiedliwości podatkowej*. ABC, Warszawa 2001, p. 9.
10. Gomułowicz A. Małecki J.: *Podatki i prawo podatkowe*, LexisNexis, Warszawa 2004, pp. 139–140.
11. Grądalski F.: *Wstęp do teorii opodatkowania*. SGH, Warszawa 2004, pp. 127–135.
12. Grądalski F.: *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*. SGH, Warszawa 2006, pp. 50–56.
13. Gwiazdowski R.: *Podatek progresywny i proporcjonalny. Doktrynalne przesłanki, praktyczne konsekwencje*. UW, Warszawa 2007.
14. Mill J.S.: *Zasady ekonomii politycznej*. PWN, Warszawa 1966, vol. I, p. 564.
15. O’Donoghue C. Sutherland H.: *Accounting for the Family: The Treatment of Marriage and Children in European Income Tax System*, «*Economics and Social Policy Series*», No 65/1998.
16. Say J.B.: *Traktat o ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa 1960, p. 776.
17. Smith A.: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. PWN, Warszawa 1954, p. 584.
18. Stiglitz J.E.: *Economic of the public sector*. Norton&Company, New York-London, 1988, pp. 90–93.
19. Stuart C. Cohen A.J.: *On Progressive Taxation*. /in/ *Classical in the Theory of Public Finance*. ed. by R.A. Musgrave, A.T. Peacock, New York 1958.
20. Wołowiec T.: *Podatek dochodowy od osób fizycznych w systemach podatkowych krajów Unii Europejskiej z uwzględnieniem różnic między krajami UE-15 i UE-10*. /in/ *Ekonomia, zarządzanie marketing*. Księga Jubileuszowa ku czci Prof. Jerzego Dietla, (ed.) by Jan W. Wiktor, WSB-NLU, Nowy Sącz 2007, p. 111.
21. Wołowiec T. Wrona B.: *Struktura systemu podatkowego a wzrost gospodarczy*. WSE w Bochni, *Zeszyty Naukowe* No 6/2005, pp. 133–134.
22. Wagner A.: *Finanzwissenschaft*, vol. I – 1877, vol. II – 1880, vol. III – 1886, vol. IV – 1889, p. 288.
23. Young H.P.: *Equity*. In *Theory and Practice*. Princeton 1994, p. 106.

Універсальність є одним із принципів справедливого оподаткування. Згідно із цим принципом податкове навантаження має бути універсальним, тобто кожен громадянин має бути оподаткований, якщо умови для податкових відносин будуть виконані. Другий принцип – це прин-

цип рівності. Помилково використовувати термін «принцип рівності» в первинному значенні цього слова.

**Ключові слова:** *рівність, рівноправність, оподаткування, податкове навантаження, правосуддя, ефективність, прямі податки, непрямі податки.*

Универсальность является одним из принципов справедливого налогообложения. Согласно этому принципу налоговая нагрузка должна быть универсальной, то есть каждый гражданин должен облагаться налогом, если условия для налоговых отношений будут выполнены. Второй принцип – принцип равенства. Ошибочно использовать термин «принцип равенства» в первоначальном смысле этого слова.

**Ключевые слова:** *равенство, равноправие, налогообложение, налоговая нагрузка, правосудие, эффективность, прямые налоги, косвенные налоги.*

*Одержано 23.09.2014.*

УДК 336.531.2

I.P. PETRENKO, assistant  
S-G(A)RU «National Economic University named after Vadym Hetman», Kyiv

## DUALISTIC APPROACH TO THE ECONOMIC NATURE OF INVESTMENT CAPITAL DETERMINING

In the article the views of domestic and foreign scientist on investment capital are summarized, the content of this economic concept in the light of its dualistic nature as a resource and as an asset within the space-time continuum is grounded, the essence and components of investment resources are determined.

*Key words: investment capital, investment funds, assets, investments, space-time continuum.*

**Problem Formulation.** The problem of ensuring of an economic development is urgent in Ukraine due to high need for new capital assets, insufficient savings capitalization, limited investment capacity of state and local budgets, low levels of certain segments of the financial market development, political, social and economic tension, and significant gap between national economy and developed countries, which reduces the possibility of its integration into the global economy. The way to overcome these obstacles should be found in the area of the formation and activation of investment capital efficient allocation. The need to deepen the theoretical foundations of the investment capital nature within the investment science is an integral part of this task.

**Analysis of recent research.** Today there are series of works on the theory of investment in the national economics. In particular, such scientists as L. Borsch, A. Mertens, A. Peresada, T. Mayorova, S. Reverchuk, V. Savchuk, S. Prilipko, O. Velichko, V. Fedorenko, N. Tatarenko, A. Poruchnyk reveal the fundamentals of investments, analyze their role and place in the basic theoretical concepts and the process of economic development, determine the characteristics of various investment entities. I. Lunin, S. Pokropyvnyy, B. Zhnyakina, A. Cherep, J. Karpun, M. Bondar, A. Ramsky, N. Kraus

and others have devoted their works to the investment resources mobilization.

Among foreign scientists who have made significant contributions to the theory of investments should be named Z. Bodie, A. Kane, L. Gitman, D. Joehnk, J. Keynes, M. Markowitz, P. Massa, F. Modigliani, M. Miller, W. Sharp, H. Alexander, J. Bailey, E. Schneider, F. Fabozzi, M. Harrison and others. Particular attention should be focused on scientific results of Russian economists, including V. Bocharov, V. Tsarev, V. Sheremet, V. Pavlyuchenko, V. Shapiro and others.

Despite a wide range of research in the field of investment, we believe that even a number of methodological and theoretical issues are underdeveloped. Among them there are essential characteristics of the concept of «investment capital». In this context, **the aim of this investigation** is to find out the meaning of investment capital as an economic concept. According to this aim the following **tasks** should be done. First, the research results of domestic and foreign scientists should be critically reviewed and synthesized to name the basic concepts of investment capital and related terms understanding. Secondly, the dualistic approach to determining of the economic nature of investment capital should be grounded.

**Main body.** In the modern scientific literature the content of investment capital is

not fully discovered. Proof of this imperfection is the fact that in the dictionary of modern economic theory by McMillan [1] and in the Russian new economic encyclopedia, edited by A. Romyantseva [2], there is generally no the definition of «investment capital». In domestic encyclopedias such as the financial and economic dictionary, edited by A. Zagorodnyy and G. Vozniuk [3, p. 381], and the economic encyclopedia, edited by S. Mochernyy, «investment capital» is given a rather simplistic definition – the capital invested in long-term investments [4, p. 302].

We can find the similar definition in the Russian new economic encyclopedia, edited by professor A. Borysov: «Investment capital is a capital invested in long-term investments for a long period of time» [5, p. 274]. The wider interpretation of an investment capital, proposed by S. Urvantseva, can be found in the common monograph: long-term (internal and external) sources of funds involved in the investment process [6, p. 179].

It is difficult to agree with this all definitions because they represent only long-term investments but not short-term ones. In our opinion investments can't be generally interpreted only as long-term ones, it means the unlawful exclusion of the financial market instruments from this list.

The authors, heading by S. Yuriy, consider investment capital to be exclusively a financial component of total capital of the enterprise [7, p. 330]. T. Terent'eva [8] notes that capital starts its cycle as cash, and therefore investment capital is determined as additional funds being spent on the purchase of capital goods for the implementation of various projects in order to generate additional income. In this case, the content of the studied concept is defined more precisely, but is limited by focusing exclusively on the enterprise level.

In their book M. Azarov, F. Yaroshenko and S. Bushuev characterize investment capital as money invested for the long term in the production of goods and services for profit [9, p. 112]. We believe that the identification of investment capital exclusively as funds aimed at investing activities is unacceptable, because the investor can make in-

vestments in the form of tangible and intangible values. We also consider unacceptable identification of enrichment as the sole purpose of investments, since they results can have both economic and social impact.

The study of modern approaches of domestic and foreign scientists showed the lack of unity in the interpretation of investment capital and a number of omissions. The main ones are equating with cash investing, solely connection with long-term investment, insufficiently stated goal of forming and using investment capital, and its content characteristic only for micro economy. We see the way to eliminate these shortcomings in resorting to a retrospective analysis of the major theoretical approaches to understanding of the concept of «capital» in general.

First, the subject-functional approach grounded in the period of classical economic theory dominance should be named. According to it, capital is identified with the accumulated labor that is all used in production in order to produce sales and make profit. D. Ricardo believed that capital was the means of production [10, p. 9]. Marshall counted all the things to the capital, other than land, bringing income and making for commercial and industrial purposes [11, s. 140]. Similar approaches exist in the new economic science, for example, Paul Samuelson attributes to capital natural resources, human resources and capital goods produced by economic system [12, p. 203].

Later the so-called monetarist approach formed, in which capital is investigated as a financial resource producing revenue to its owner in a percentage form. Proponents of this concept based their thoughts on the fact that capital was money or their substitutes (credit money) associated with income. I. Fisher should be considered the main representative of this approach. In his book «The nature of capital and income» he defines capital as a stock of wealth at the moment, including both natural and cost aspects, but mostly emphasizing the first one. The scientist stressed on the fact that the content of capital should bring interest income [13, p. 52–53].



Within the socio-economic approach, K. Marx treats capital as an economic category, specific social relations that arise under certain historical conditions [14, p. 886]. His analysis starts with a statement that any capital (industrial, commercial, loan) begins its circulation as cash, that is a certain amount of money. Later he proposes a general formula of capital circulation, which became classic:

$$M - G - M'$$

where  $M$  – initial money capital invested in the production of goods ( $G$ ), which sale allows to obtain new money ( $M'$ ). The last one consists of initial advanced amount of money and its increase. This increase Marx called surplus value. The ability to create surplus value for money turns it into capital or the value that brings added value [15, c. 166]. Marx concludes that such surplus value arise from the use value of goods and is created during its production.

So money converts into capital when it invested in the production process components (the means of production and labor) for additional value and appropriation of someone else's work results. In this case we deal with the so-called real capital. However, Marx explored its other form – fictitious capital, represented by securities, which unlike the real one has no intrinsic value and gives the right to receive income. The fictitious capital creates no income by itself, but only contributes to its redistribution.

All three approaches separately cannot be used to determine the complex nature of capital and investment capital in particular. Thus according to the subject-functional approach capital is identified as the means of production that allows to see the connection of the concept with the term «resources». However, the questions of this resources usage and this process expected result remain uncertain.

To answer these questions we should go to the monetarist conception of capital as a source of income. But we disagree that this income can only be an interest and have only a monetary form.

Within Marx's theory of capital the antagonism of the two previous approaches

was in some way removed: capital existence starts as a financial resource that goes into production, where gets growth in the form of surplus value and provides thus economic development. However, we do not support the view that capital should be seen only as a cash resource. We also do not share the opinion that capital is social and economic relations by its nature. We believe that the origin of capital should be linked to resources, and relationships arise among economic agents in the process of their formation, distribution and usage.

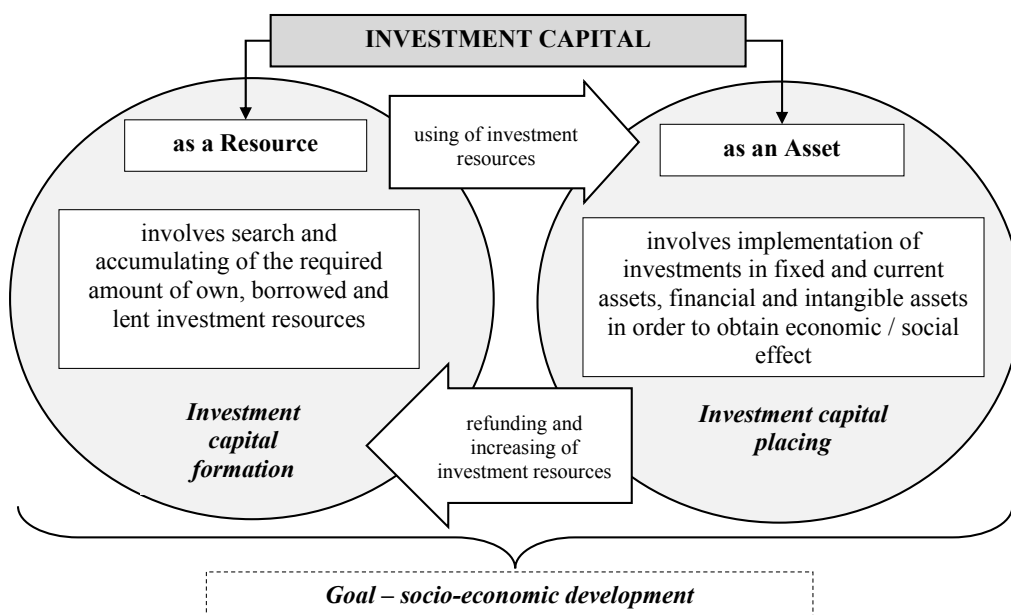
Summarizing the theoretical understanding of the concept of capital and determining those corresponding to the investment science, we consider to investigate further an investment capital according to the duality of its nature (fig. 1).

Investment capital should be studied in the space-time continuum – the placement and movement of the object in space and time.

Thus, we connect the existence of investment capital with two major processes – the formation and placing. During the first one it acts as a «resource» due to searching and accumulation of different investment resources required for investment activity. At the same time investment resources are used in the process of investment capital placing. Under these conditions investment capital transforms into the asset. This is possible because investment resources are allocated into investments in the form of fixed assets, working capital, financial and intangible assets expected to obtain economic and / or social effect.

Spatial being of investment capital is connected with the fact that the processes of its formation and placing are closely linked. New investment capital must be created as a result of investments, which means increasing of the initial volume of investment resources and growth of opportunities for their future usage. In addition, there is the spatial movement of investment capital at the macro level due to redistribution of investment resources between entities, their groups, industries, regions and countries.





**Fig. 1. Dualistic nature of investment capital\***

\* *Source:* authoring.

The dualism of investment capital nature greatly complicates the task of formulation of the definition of this concept. In discussion on this issue, we believe that the formation of the required volume of investment resources precedes the investment-implementation, therefore we consider investment capital to be investigated from the standpoint of its nature as a resource.

Search results of investment resources essence let a number of authors formulate the definition of this concept (tab. 1)

We can see that both Russian and Ukrainian authors have no unity in the interpretation of the essence of investment resources. However, it applies more approaches to the definition but not the content. The idea is that some authors investigate investment resources at the micro level from the standpoint of a particular company. From this angle the investment resources are characterized by O. Bogovyk, V. Bard, G. Voznyuk, A. Zahorodniy, L. Fenyak, N. Kravchenko and others. At the same time, some authors approach to the interpretation of «investment resources» broadly, not focusing on the fact what subjects involved in their formation (A. Bystryakov, V. Bocharov, N. Vorobiev,

B. Kushlin, T. Mayorova, D. Starik, V. Feshchenko, etc.).

We believe that the wording of the content of investment resources according to the level at which they are formed and used (micro or macro) is quite acceptable as long as it does not affect the essential unity of the concept and just underlines its complex nature. Instead, the main problem we see as an uncertainty of investment resources components.

A. Bystryakov and V. Kushlin argue that investment resources are «monetary and material investments», V. Bard describes them as «a set of financial resources» and D. Starik indicates that it is «funds in the form of material and intellectual values». Separately, each of these statements is not correct, because the concept of resource is not limited only by understanding them as financial, material or intellectual.

We agree with the authors who emphasize the variety of components of investment resources, based on the concept of «economic resources». However, we think it's better to avoid defining investment resources as a combination of their certain species, because in that case there will be a pleonasm terminology.

«Investment resources» definition in the works of economists \*

Author, Source	Definition
A. Zahorodniy, G. Voznyuk [3, p. 783]	all kinds of money and other enterprise assets, which can be used for investment activities
B. Feschenko [16, p. 214]	set of financial, tangible, intangible and human resources involved in the investment process; capital goods used for investment projects
A. Bystryakov, V. Kushlin [17, p. 190]	monetary and material investments aimed directly at facilities, securities, real estate
O. Bogovyk [18, p. 12]	all forms of enterprise capital involved for real and financial investments
T. Mayorova [19, p. 361]	financial, material and non-material resources that are involved for the implementation of investments
N. Vorobyov [20, p. 233]	all kinds of economic resources that are involved in order to investment
L. Fenyak [21, p. 135]	monetary, tangible and intangible assets used by the entity (investor) in the process of investing for profit or social impact achievement
V. Bard [22, p. 129]	set of financial resources, which formed by enterprise to solve the problems associated with the design, construction, development of business entities that finance company investment
V. Bocharov [23, p. 28–29]	values invested in certain projects to increase wealth in one form or another, from material one to cash
D. Starik [24, p. 5–8]	funds in the form of material and intellectual values invested in industrial, business and other activities in order to organize the production of products, works and services and to get profit or other end-result (environmental protection, quality of life, etc.), that economic resources invested in long period in order to obtain net benefits in the future
N. Kravchenko [25, p. 25]	opportunities, facilities, value, stock of the company, sources of its income, which can be used during its innovation and investment activity, efficient usage of which is inextricably linked to the definition of these resources source

\* Source: authoring.

So, we offer own definition: **investment resources** are a set of means and possibilities that are created and accumulated at all levels of the economy and used for investment activities by different entities.

The peculiarity of this approach is that it can be applied to all economic subjects at different levels of the social reproduction process and takes into account all the functional components of investment resources (fig. 2).

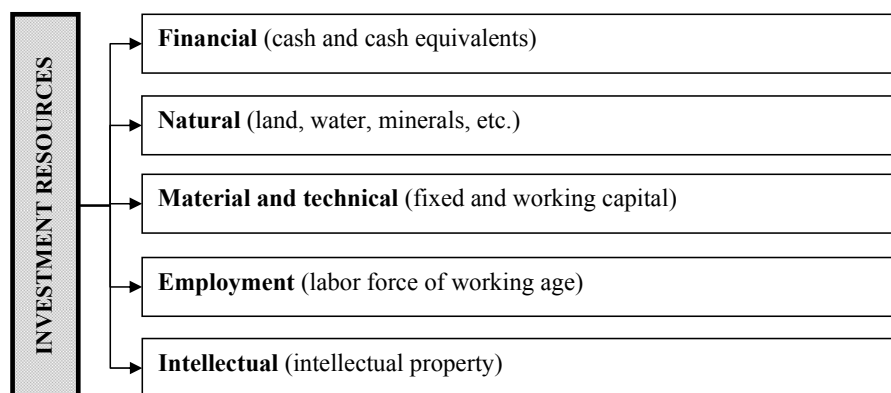


Fig. 2. Components of investment resources\*

\* Source: authoring.

Thus, the required amount and combination of different types of investment resources are prerequisites for the realization of investments. Therefore, we can formulate the following definition: *investment capital is a set of investment resources (financial, natural, material, technical, labor, intellectual), which search and mobilization are made by the entities for further direction in the creation of new or rehabilitation of existing assets from the exploitation or implementation of which is expected to achieve positive economic and / or social effect, and the creation of surplus value.*

Unlike others proposed definition reconciles somehow the differences of subject-functional, monetarist and socio-economic approaches to the concept interpretation of capital, takes into account the duality nature of investment capital, indicating the priority of its formation as a resource and to further accommodation in the assets in the investment activities. It emphasizes that investment capital as a resource must be used to keep its self-expansion as an asset (a surplus value) and to provide conditions for the investments growth.

**Conclusions and suggestions for further research.** The set of domestic and foreign scientists views on investment capital content is investigated. We believe that the economic nature of this concept can be considered as dualistic due to the existence of investment capital in space and time. The formation and placing of investment capital lead to its being both as a combination of investment resources and a set of assets on the acquisition, creation or restoration which they are directed. The proposed approach allows us to reconcile some contradictions of the content of investment capital determining, first of all due to the priority of investment resources accumulation process. However, we associate prospects for further research of this issue with the development of polynomial approach to determining the content of investment capital in the light of the multiplicity of views on the category «capital» nature.

### References

1. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 608 с.
2. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – VI, 724 с.
3. Загородний А.Г. Финансово-экономический словарь / А.Г. Загородний, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
4. Мочерний С.В. Экономический энциклопедический словарь: у 2 т. Т. 1 / С.В. Мочерний, Я.С. Ларина, О.А. Устенко, С.І. Юрій; за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
5. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2010. – 860 с.
6. Активізація інвестиційного процесу в Україні: колективна монографія / Т.В. Майорова, М.І. Діба, С.В. Онишко та ін.; за наук. ред. М.І. Діби, Т.В. Майорової; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2012. – 472 с.
7. Економічна теорія: політична економія: підручник / С.І. Юрій, І.В. Буян, Р.М. Березюк та ін.; за заг. ред. С.І. Юрія; М-во освіти і науки України, Тернопільський нац. економічний ун-т, каф. економ. теорії. – К.: Кондор, 2009. – 604 с.
8. Терентьева Т.В. Деньги, кредит, банки, биржевое дело. Ч. 2: Биржевое дело (учебное пособие) / Т.В. Терентьева, ред.: Л.И. Александрова // Сайт цифровых учебно-методических материалов ВГУЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://abc.vvsu.ru/Books/u\\_dkbb2/page0001.asp](http://abc.vvsu.ru/Books/u_dkbb2/page0001.asp)
9. Азаров М.Я. Інноваційні механізми управління програмами розвитку / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, С.Д. Бушуєв. – К.: Самміт-Книга, 2012. – 528 с.
10. Рикардо Д. Сочинения: в 3-х Т. 1 / Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – 360 с.
11. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 3 / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 352 с.
12. Самуэльсон П.А. Экономика: [в 2 т.] / П.Э. Самуэльсон. – М.: НПО «Алгон»: Машиностроение, 1997. – Т. 2. – 413 с.

13. Fisher I. Capital and Income / I. Fisher. – New York, Macmillan, 1906. – P. 426.
14. Маркс К. Капитал: критика полит. экономии / К. Маркс. – М.: Госполитиздат. – Т. 3, Кн. 3: Процесс капиталистического производства, взятый в целом, Ч. 1–2. – 1953. – 932 с.
15. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 (2-е изд.) / (Предисл. Ф. Энгельса; пер. И.И. Скворцова-Степатова). – М.: Изд. политической литературы, 1973. – 900 с.
16. Енциклопедія корпоративних фінансів / [голов. ред. В.В. Феценко]. – К.: Укр. агентство фін. розвитку, 2010. – 660 с.
17. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов: энциклопедия / ред. В.И. Кушлин. – М.: РАГС, 2004. – 744 с.
18. Боговик О.В. Формирование и эффективное использование инвестиционных ресурсов в нефтехимическом комплексе: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: защищена 26.12.2006 / О.В. Боговик. – Вологда, 2006. – 179 с.
19. Майорова Т.В. Инвестиційна діяльність: підручник / Т.В. Майорова; М-во освіти і науки України, Київський нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
20. Воробьев Ю.Н. Инвестирование: учебное пособие / Ю.Н. Воробьев, Е.И. Воробьева. – Симферополь: Таврия, 2004. – 340 с.
21. Феняк Л.А. Джерела формування інвестиційних ресурсів / Л.А. Феняк // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2010. – № 36. – С. 134–139.
22. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / В.С. Бард. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 301 с.
23. Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций / В.В. Бочаров. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 144 с.
24. Старик Д.Э. Как рассчитать эффективность инвестиций / Д.Э. Старик. – М.: Финстатинформ, 1996. – 91 с.
25. Кравченко Н.А. Інвестиційна складова інноваційного розвитку / Н.А. Кравченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності = Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property: збірник наукових праць: у 2-х т. / ПДТУ. – Маріуполь, 2011. – Т. 2. – С. 23–27.

В статье обобщены взгляды отечественных и зарубежных ученых на инвестиционный капитал, раскрыто содержание данного понятия сквозь призму дуализма его экономической природы как ресурса и как актива в рамках пространственно-временного континуума, определены сущность и составляющие инвестиционных ресурсов.

**Ключевые слова:** инвестиционный капитал, инвестиционные ресурсы, активы, инвестиции, пространственно-временной континуум.

У статті узагальнено погляди вітчизняних та зарубіжних науковців на інвестиційний капітал, розкрито зміст цього поняття крізь призму дуалізму його економічної природи як ресурсу і як активу в рамках просторово-часового континууму, визначено сутність та складові інвестиційних ресурсів.

**Ключові слова:** інвестиційний капітал, інвестиційні ресурси, активи, інвестиції, просторово-часовий континуум.

Одержано 23.09.2014.

УДК 330.15(477)

О.В. ЛУЦІВ, аспірант Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника (м. Івано-Франківськ)

## ОСОБЛИВОСТІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

Обґрунтовано необхідність адаптації існуючої системи управління природними ресурсами до умов сучасної ринкової економіки на засадах активного розвитку ринків природних ресурсів та фондів бірж. Зосереджено увагу на недооцінці земельних ресурсів та значній диференціації вартості земель. Розкрито ознаки недосконалості механізму управління водними ресурсами, який характеризується механічністю привласнення ренти, що призводить до занепаду галузі та виснаження водних об'єктів. Показано, що лісогосподарський комплекс є недостатньо ефективним, оскільки використання ресурсів орієнтоване на отримання прибутку шляхом експорту необробленої деревини, а не готової продукції. Визначено необхідність розвитку спеціалізованих інвестиційних фондів сталого лісового та сільського господарства.

**Ключові слова:** управління природними ресурсами, оцінка природних ресурсів, природний капітал.

В умовах сучасної економіки природні ресурси виступають не тільки фактором виробництва, але й рушійною силою, здатною забезпечити сталий розвиток економіки за рахунок впливу на формування особливої системи капітальних відносин. Йдеться про капіталізацію природних ресурсів як процес формування природного капіталу.

Сучасний стан економіки України характеризується суттєвим виснаженням ресурсного потенціалу та нестачею інноваційних ідей розвитку. Системі управління природними ресурсами України притаманна недосконалість економічних механізмів і законодавчої бази, що регулюють їх використання, зокрема: наявною залишається економічна незацікавленість суб'єктів господарювання у впровадженні природоохоронних заходів за рахунок власних коштів; невідповідність ставок платежів за природні ресурси і забруднення навколишнього природного середовища реальним економічним оцінкам; відсутність ефективної системи екологічних фондів, неможливість акумуляції коштів для подальшого цільового ви-

користання, невизначеність пріоритетів їх витрачання; недостатнє застосування програмно-цільового методу фінансування тощо. При цьому регіони України, що володіють унікальним ресурсним потенціалом, не здійснюють ефективного ресурсокористування та отримують бюджетні трансферти. У зв'язку із зазначеним слід приділити значну увагу питанням капіталізації природних ресурсів та імплементації досвіду розвинених держав задля подальшого ефективного управління природним багатством держави, яке має привести до якісного соціально-економічного та екологічно-балансованого розвитку регіонів та держави загалом.

Теоретичні аспекти шляхів розв'язання проблеми ефективності використання природних ресурсів широко представлені у працях вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема А. Аганбегяна, О. Алимова, І. Бистрякова, Л. Горєва, Б. Данилишина, А. Мінца, В. Міщенко, В. Пилипіва, М. Реймерса та ін.

Формування природного капіталу доцільно розглядати як процес трансформації природних ресурсів у матеріальні і



нематеріальні активи. Очевидно, що капіталізація матеріальних та нематеріальних активів є одним з ключових завдань, яке стоїть перед Україною. Існуючі інституційні рамки перешкоджають перерозподілу ресурсів від неефективних користувачів до більш ефективних і забезпечують стимули для неформальної економічної діяльності. До ключових проблем капіталізації нематеріальних активів відносять: управління нематеріальними ресурсами, їх оцінку, оцінку власності, ефективність використання активів та ін.

В існуючих інституційних умовах природні ресурси у будь-якій формі не створюють природного капіталу. Через надмірну експлуатацію спостерігається значне виснаження природних ресурсів, зниження їх якості без позитивного та довгострокового економічного ефекту. Саме тому для України необхідно залучати інноваційні елементи у застарілу інфраструктуру управління природними ресурсами. Йдеться насамперед про елементи, що використовують провідні країни світу, які дають можливість максимально ефективно використовувати наявне багатство території. Для включення природних ресурсів у баланс економічних активів території необхідним є їх функціонування як природного капіталу, тобто джерела виникнення вартості в багаторічному циклі економічного відтворення.

Найбільшим природним багатством нашої держави вважаються земельні ресурси, які виступають базовим природним ресурсом для економічного розвитку. Питання оцінювання земельних ресурсів у період формування та становлення ринку землі в Україні привертають особливу увагу як наукових, так і бізнесово-політичних кіл нашої держави, адже від цього значною мірою залежить добробут населення.

Вартість земель територіальних економічних систем України сьогодні є значно недооціненою. Старі механізми і методи управління ресурсами не дають можливості для створення конкурентоспроможної території, яка за рахунок власних внутрішніх джерел зможе наповнити бю-

джет додатковими фінансовими надходженнями та відповідно підвищити рівень якості життя суспільства.

Згідно із законом України «Про оцінку землі» залежно від призначення та порядку проведення здійснюється нормативна чи експертна грошова оцінка земельних ділянок [1]. Вони відрізняються одна від одної призначенням, порядком і масштабом проведення, контролем якості оцінювання і, як наслідок – результатами. Для земель несільськогосподарського призначення нормативна грошова оцінка здійснюється не рідше, ніж один раз на 7–10 років.

На різних етапах реформування земельних відносин законодавство по-різному визначало базу для встановлення стартової ціни міських земель. До прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» № 309–VI від 03.06.2008 р. стартова ціна ділянки державної чи комунальної власності визначалась як така, що «не може бути нижчою оцінки земельної ділянки за цінами, що склалися на земельних аукціонах у відповідному населеному пункті або районі населеного пункту» [2]. Йшлося про експертну грошову оцінку, здійснену за методом порівнянь. Відповідно до нового порядку, впровадженого згідно із названим законом, стартова ціна земельної ділянки дорівнює її нормативній грошовій оцінці.

В основі визначення нормативної грошової оцінки земель населеного пункту лежить капіталізація рентного доходу, який утворюється залежно від місця розташування населеного пункту, облаштування його території і якості земель з урахуванням великої кількості факторів. Основною складовою розрахунку нормативної грошової оцінки є витрати на освоєння та облаштування території в розрахунку на 1 м<sup>2</sup>. Це так звана базова вартість.

На кінець 2013 р. Державним агентством земельних ресурсів України у співпраці з місцевими органами влади було завершено проведення нормативної грошової оцінки земель усіх населених пунктів відповідно до ст. 13 Закону Укра-



їни «Про оцінку земель», що забезпечило реалізацію одного із напрямів економічних реформ Президента України згідно з програмою «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [3]. Це дозволило суттєво збільшити надходження до місцевих бюджетів: тільки у 2012 р. приріст склав більше 2 млрд грн, а надходження коштів від плати за землю до місцевих бюджетів за перше півріччя 2013 р. становило 6,2 млрд грн, що на 303 мільйони більше порівняно з аналогічним періодом попереднього року. У 2013 р. нормативну грошову оцінку земель проведено в усіх 29765 населених пунктах, у тому числі – у 300 поселеннях [4].

Для аналізу нормативно-грошової оцінки земельних ресурсів сільськогосподарського призначення по регіонах України за період 2008–2013 рр. використаємо дані Державного агентства земельних ресурсів [5]. Так, середня по Україні вартість 1 га: ріллі у 2013 р. становила 20 635 грн, багаторічних насаджень – 39 555,6; сіножатей – 4 898,4; пасовищ – 3 789,3 грн. Найменша вартість ріллі спостерігалась у Житомирській області та становила 13 731,6 грн, найвища була у Черкаській

кій (26 562); багаторічних насаджень – у Тернопільській обл. (12 967,2) та м. Києві (86 614), сіножатей – у Херсонській (2 111,9) та Волинській обл. (9 487,6), пасовищ також у Херсонській (2 111,9) та Волинській (7 615,7) областях.

Структура нормативної грошової вартості сільськогосподарських земель у регіонах України зображена на рис. 1 та свідчить про домінування у вартості сільськогосподарських угідь земель, зайнятих багаторічними насадженнями, ціна яких є найвищою.

Результати нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь є базою для справляння земельного податку, фіксованого сільськогосподарського податку, орендної плати за земельні ділянки державної або комунальної власності, визначення мінімального розміру орендної плати за земельну частку (пай), державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно із законом.

За даними Державного агентства земельних ресурсів України, надходження до бюджетів за рахунок плати за землю щороку збільшуються. Значні обсяги робіт щодо проведення нормативної грошової оцінки у попередні роки дали приріст

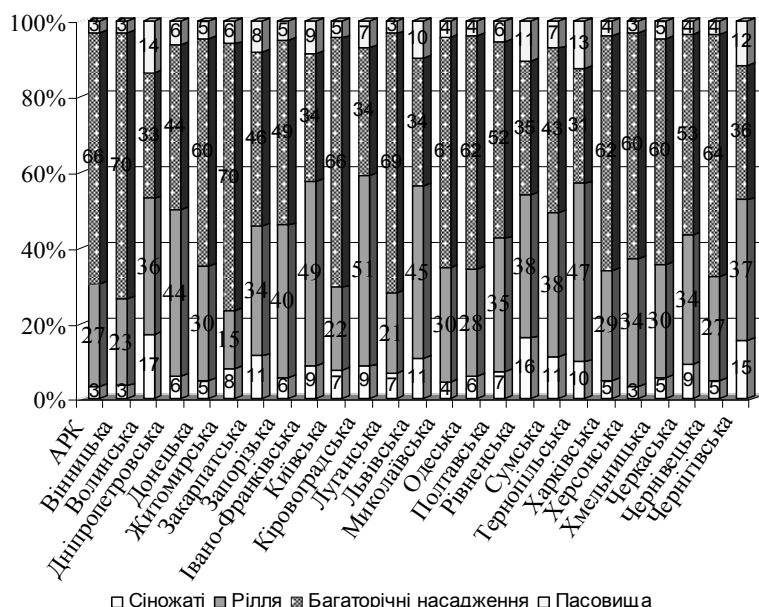


Рис. 1. Структура нормативно-грошової вартості сільськогосподарських земель в регіонах України у 2013 р.

надходжень майже 2 млрд грн, що значно перевищило навіть оптимістичні прогнози [6].

Згідно зі статистичними даними за 2012 р. в Україні продано 3 450 земельних ділянок загальною площею 1 772,47 га, вартістю 933,4 млн грн (з них на земельних торгах продано 132 земельні ділянки площею 47,79 га, вартістю 30,4 млн грн) та прав оренди на 635 земельних ділянок загальною площею 10 069,9 га, вартістю 35,3 млн грн, які продано на земельних торгах. До Державного та місцевих бюджетів з початку 2012 р. надійшов 1 млрд грн, у тому числі, до Державного бюджету – 91,7 млн грн.

Щорічно простежується тенденція до збільшення середньої вартості 1 м<sup>2</sup> проданих земельних ділянок. Середня вартість 1 м<sup>2</sup> земель несільськогосподарського призначення по Україні становила 34,31 грн. Наближеними до цього показника була вартість земель у Вінницькій (33,93 грн/м<sup>2</sup>), Житомирській (34,51), Закарпатській (35,53), Миколаївській (33,05), Рівненській (34,47) та Тернопільській (33,7 грн/м<sup>2</sup>) областях.

Відповідно до висновків про нормативно-грошову вартість земель зростає і ринкова їх вартість. Наприклад, у Донецькій області у 2009 р. вона складала 48,8 грн, а у 2012 р. – вже 68,14 при номінальній грошовій оцінці у 37 грн за 1 м<sup>2</sup>. Напередодні запровадження земельних аукціонів протягом року комісії з добору земельних ділянок активно добирали земельні ділянки для їх подальшої реалізації на торгах. Таким чином, землепорядниками сформовано 21 лот на загальну площу понад 150 га, у тому числі 19 лотів до продажу прав оренди. До того ж у ході проведення аукціону буде формуватися ринкова ціна на землю. Однак найголовнішим є те, що такий спосіб передачі землі стимулюватиме землекористувачів до більш ефективного освоєння та використання земельних ділянок, сприятиме додатковому надходженню коштів до бюджетів різних рівнів та розвитку інфраструктури населених пунктів, тим самим поліпшуючи умови життя гро-

мад. У першому півріччі 2013 р. в області продано 12 земельних ділянок несільськогосподарського призначення. Їх загальна площа склала майже 9 г, вартість – понад 4 млн грн.

Як уже згадувалося, простежується тенденція до зростання середньої вартості продажу 1 м<sup>2</sup> земельних ділянок несільськогосподарського призначення, що пов'язано з кількома причинами. Насамперед це фінансова неоднорідність ринку таких земель. Так, у великих містах обласного значення 1 м<sup>2</sup> може коштувати 500–700 гривень, у малих – усього 20–80 гривень. Другою причиною є перегляд нормативної грошової оцінки земель населених пунктів, після якої відповідно зростає їхня вартість та оренда. По-третє, це різне цільове призначення земельних ділянок. Наприклад, вартість землі під комерцію завжди вища, ніж землі для промисловості, транспорту, житлової забудови тощо.

Відсутність розвинутого ринку землі в Україні, обмежений доступ оцінювачів до ринкової інформації, зокрема закритість структур Держкомзему, значно ускладнюють проведення експертної грошової оцінки. При здійсненні пошуку вирішення цієї проблеми корисним може стати досвід європейських країн.

Світовий досвід свідчить про те, що вартість земельних ресурсів повинен визначати ринок на основі попиту та пропозиції. Нинішній порядок формування стартової ціни земельних ділянок державної та комунальної власності не відповідає цьому принципу. Експертна грошова оцінка, яка здійснюється за методом порівнянь цін попередніх продажів, є більш орієнтованою на кон'юнктуру ринку. Виходячи із цього, стартова ціна земельних ділянок державної та комунальної власності повинна визначатися на основі експертної грошової оцінки, здійсненої за методом порівнянь, але не може бути нижчою за нормативну грошову оцінку.

Досліджуючи вартість водних ресурсів, слід відзначити, що сьогодні в Україні неможливо виділити ринкову вартість водних ресурсів, тому що не існує ринку водних ресурсів, що, у свою чергу, сутте-

во гальмує розвиток водогосподарської галузі економіки.

Україна володіє значним обсягом водних ресурсів, але нераціональне їх використання та неефективне управління не дають змоги створювати власні ринки ресурсів та виходити на міжнародні ринки. Плата за використання водних ресурсів в Україні стягується згідно із ставками збору за спеціальне використання поверхневих вод. Ставки збору за спеціальне використання води визначено ст. 325 Податкового кодексу України [7].

У 2011 р. для потреб водопостачання населення і галузей економіки забрано 14,6 млрд м<sup>3</sup> води, з них 68% у басейні Дніпра, близько 11 – Сіверського Дінця, 4 – Дністра, 3 – Південного Буга і 7% – Дунаю. Використання прісної води галузями економіки становить: промисловість – 4,2 млрд м<sup>3</sup> (46%), комунальне господарство – 1,9 (21), сільське господарство – 2,9 (32), інші галузі – 0,2 млрд м<sup>3</sup> (1%).

Найбільшими водоспоживачами (зі щорічним обсягом понад 500 млн м<sup>3</sup>) у розрізі регіонів є Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Херсонська області та АР Крим, на які припадає 62% сумарного обсягу водоспоживання (рис. 2).

Найбільший обсяг води у 2011 р. – 55% – використано на виробничі потреби, 23 – господарсько-питні та 30 – зрошення.

Найменше, всього 2%, спожило сільгоспводопостачання.

З кожним роком спостерігається збільшення надходжень до Державного та місцевих бюджетів за рахунок зборів за спецводокористування. Динаміка показує, що за десять років з 2002 р. по 2012 р. доходи бюджетів від використання води зросли лише на 1 100,2 млн грн. Ці показники підтверджують той факт, що сьогодні управління водними ресурсами є неефективним. Щоб змінити цю ситуацію, центральна та місцева влада мають зосередитися на вирішенні трьох ключових проблем: запровадити прозорі умови оренди, забезпечити реальне виконання умов спецводокористування та, найважливіше, встановити жорсткий контроль за раціональною експлуатацією води.

У зв'язку з гострою нестачею води в багатьох країнах вважається, що вода може стати «наступним вуглицем», і очікується, що схеми для оцінки і торгівлі як споживання води, так і її забруднення будуть формалізовані найближчим часом.

Нині використання водних ресурсів та надання прямих послуг споживачам передбачає певну участь приватного сектора в рамках угод про концесію, договорів оренди або контрактів на управління.

Сьогодні приватний сектор активно залучається до управління секторами водогосподарського комплексу. Так, у 2013 р. у Білій Церкві комунальне підпри-

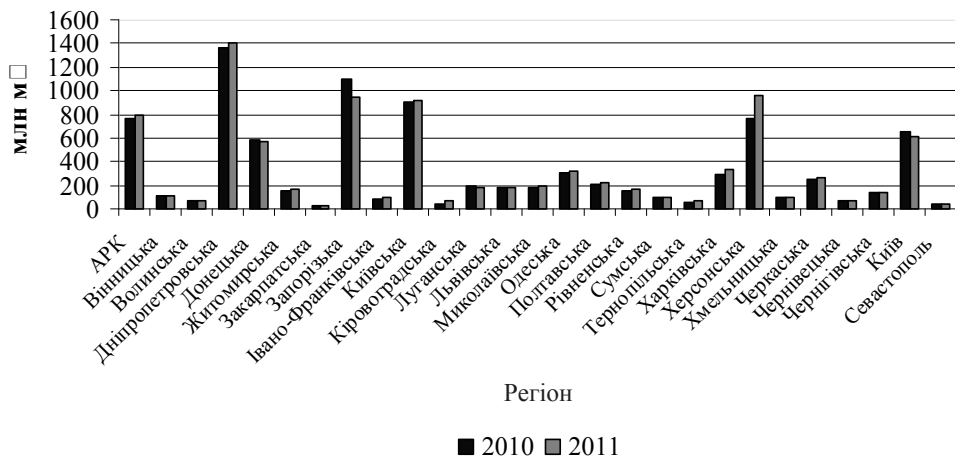


Рис. 2. Використання водних ресурсів за 2010–2011 рр. регіонами України

емство Водоканал було реструктуризовано, та на правах концесії залучено приватних інвесторів до управління організацією, головною метою якого є удосконалення системи водопостачання та водовідведення. Така модель управління є доволі привабливою, оскільки інвестор оптимізує діяльність підприємства, таким чином отримує власні дивіденди, а громада отримує якісні послуги, держава, у свою чергу – відновлену інфраструктуру. Ризики при їх співпраці розподіляються вигідно для приватного вкладника, а отже, існують гарантії щодо отримання стійкого довготривалого прибутку. Окрім Білої Церкви, ці методи відновлення водогосподарського комплексу використовуються також у деяких південно-східних областях, де якість та обсяг водних ресурсів є обмеженими, а отже, водогосподарська галузь, інвестиційно привабливою.

У системі економічних відносин важливого значення набувають платежі за користування ресурсами лісу як основи відшкодування витрат лісгосподарського виробництва, вирівнювання умов роботи лісових підприємств, поповнення бюджету за рахунок додаткового доходу від рубання лісу в кращих природних та економічних умовах.

Критерієм плати за лісові ресурси є їх вартісна оцінка, зокрема, продук-

ції лісозаготівель (матеріали круглі і дрова). Для того, щоб визначити середню по Україні вартість 1 м<sup>3</sup> деревини проаналізуємо перш за все кількість заготівлі ліквідної деревини за регіонами України у 2009–2012 рр. (рис. 3).

Заготівля ліквідної деревини за період 2009–2012 рр. по регіонах України відображає тенденцію до зниження, але при цьому обсяги продукції лісового господарства аж ніяк не знижуються, а навпаки, повільно, стабільними темпами зростають. Власне, це означає, що вартість деревини в Україні підвищується, але все ж це явище штучно створене і зовсім не означає, що за ринкової економіки лісове господарство використовує власні ресурси максимально ефективно для сталого розвитку регіону.

Лімітом заготівлі деревини у порядку рубань головного користування є науково обґрунтована розрахункова лісосіка, яка затверджується з урахуванням принципів безперервності та невиснажливості використання лісових ресурсів.

Розміри річної розрахункової лісосіки у 2011 р. становили 8,8 млн м<sup>3</sup>, а фактичне її використання – майже 88%. Обсяги лісокористування менші за розрахункову лісосіку, яка забезпечує екологічно збалансоване лісокористування. Загальні середньорічні обсяги заготівлі ліквідної

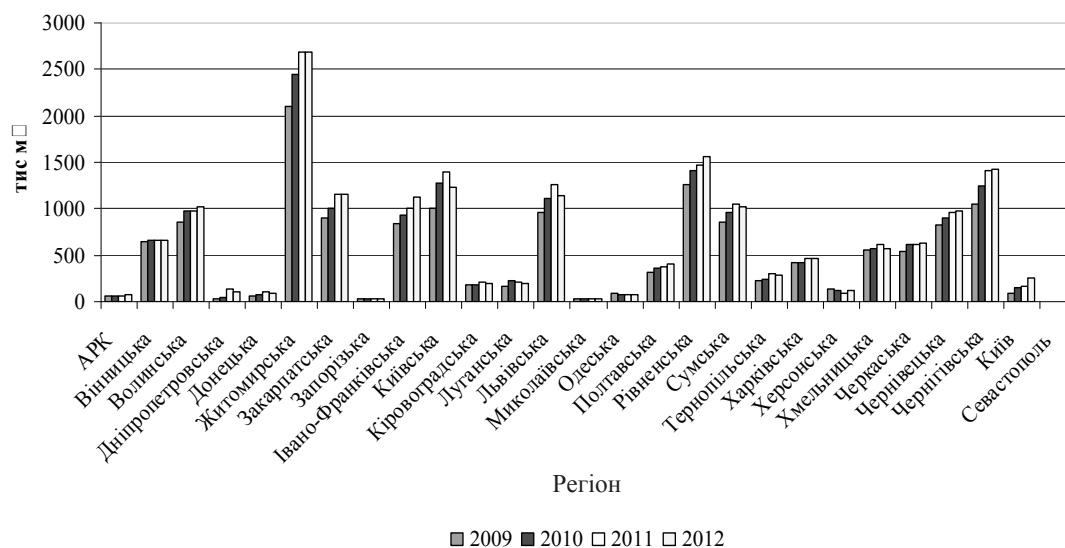


Рис. 3. Заготівля ліквідної деревини за регіонами у 2009–2012 рр.

деревини від усіх рубань в останні роки становлять майже 16 млн м<sup>3</sup> [8].

На продукцію лісозаготівель залежно від форм господарювання застосовуються вільні або договірні регульовані ціни, які встановлюються власниками лісових ділянок і погоджуються зі споживачами на умовах франко-лісосіка, франко-склад, франко-станція відправлення. Необхідність зазначеної плати обумовлюється потребою залучення частки виручки від реалізації продукції лісозаготівель для відтворення лісосировинних запасів, рентабельність яких невисока.

Сьогодні ситуація у лісовому господарстві суттєво змінилася. Перехід від планової економіки до ринкової викликав ряд принципових змін у господарському механізмі лісового сектора України. Найважливішою з них виявилася відмова від державної монополії на експорт лісопродукції, у тому числі й деревини у круглому вигляді. У результаті і державні лісогосподарські підприємства, і представники приватного бізнесу отримали можливість виходу на зовнішній ринок. Приватизація підприємств лісопромислового комплексу України, а також інших виробництв, що використовують деревину, призвела до значного зниження обсягів їх виробництва. Як результат, різко впав платіжоспроможний попит на деревину на внутрішньому ринку. Фінансовий стан лісогосподарських підприємств значною мірою став визначатися можливістю реалізації продукції на зовнішніх ринках.

Сьогодні основною проблемою недоотримання фінансових ресурсів із використання лісу є відсутність економічно обґрунтованої ціни на деревину, що продається на аукціонах, і механізму її застосування: чи то на підставі собівартості, чи на основі котирування або біржових цін. Через те кожного кварталу на аукціонах продавці (лісгоспи) з невідомих причин підвищують вартість деревини на 20–25%. Хоча у світовій практиці ціна на торгах ніколи не перевищує 3–5% від попередніх.

За даними Держстату, у 2012 р. деревообробна галузь зросла на 16,2%, вироб-

ництво ДСП – на 25%, дверей, вікон – на 35%, меблів – на 32%. Тож підприємства, які кажуть про дефіцит сировини, продемонстрували значне зростання виробництва. Відкриті аукціони руйнують тіньовий обіг деревини та закривають схеми виготовлення меблів із незаконно вирубаної деревини. Тож деревообробка поступово виходить із «тіні». У Польщі та Угорщині сировину давно вже купують лише на аукціонах. При цьому 1 м<sup>3</sup> деревини там коштує 45–50 євро, а в Україні до введення аукціонів меблевики купували «тіньову» деревину на переробку за 10–15 дол. США, 2011 р. – у межах 22 євро; 2013 р. – майже 34 євро.

Для виходу галузі із кризи першочерговими завданнями розвитку лісової промисловості України є вдосконалення діючого законодавства, модернізація застарілого обладнання, пільгове кредитування, експортна орієнтація виробництва, влиття іноземних інвестицій в галузь, державна підтримка, розвиток ринку лісових ресурсів та вихід на фондові ринки світу.

**Висновки.** У сучасних умовах господарювання необхідною умовою досягнення цілей сталого розвитку є активізація процесів капіталізації природних ресурсів. Цей процес означає включення природного потенціалу в господарський обіг на основі отримання адекватної оцінки ресурсів і трансформації їх у форму фінансового капіталу.

На цей час рівень капіталізації природних ресурсів в Україні є низьким, а також нерівнозначним як по видах, так і по регіонах. Сучасний стан природокористування характеризується недооцінкою земельних ресурсів, недосконалістю механізму управління водними ресурсами, який призводить до механічності привласнення ренти і, як наслідок, до занепаду галузі та виснаження водних об'єктів, недостатнім рівнем ефективності лісогосподарського комплексу.

Для підвищення рівня капіталізації природних ресурсів в Україні необхідно створити механізм екологозбалансованого природокористування на основі оновленого інституційного середовища, який



буде сприяти відтворенню різних ресурсів у формі найпродуктивнішого капіталу. Такий підхід дасть змогу визначити реальну вартість та ціни на природні ресурси, дозволить посилити капіталізацію і комерціалізацію діяльності, усунути з економічного обігу синдром безгосподарності і безоплатності ресурсів, сприятиме розвитку природної інфраструктури.

### Список використаних джерел

1. Закон України «Про оцінку земель»: від 11 грудня 2003 № 1378-IV // Відом. Верховн. Ради України (ВВР). – 2004. – № 15. – Ст. 229.
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України»: від 03.06.2008 №309-VI // Відом. Верховн. Ради України (ВВР). – 2008. – № 27. – Ст. 253.
3. Програма економічних реформ Президента України «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» на 2010–2014 роки

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>.

4. Офіційний сайт Державного служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

5. Пилипів В.В. Інвестиційне управління природним капіталом / В.В. Пилипів // Економіка природокористування і охорони довкілля. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – С. 69–73.

6. Офіційний сайт Державного агентства земельних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/hroshova-otsinka-zemel>

7. Податковий кодекс України Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13–14, № 15–16, № 17, ст. 1122011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

8. Лісове господарство України / Державне агентство лісових ресурсів // Видавничий дім «ЕКО-інформ», 2011. – С. 39.

Обоснована необхідність адаптації існуючої системи управління природними ресурсами к умовам сучасної ринкової економіки на основі активного розвитку ринків природних ресурсів і фондових бірж. Сосредоточено увагу на недооцінці земельних ресурсів і значительній диференціації цін на землю. С ринкових позицій розкриті ознаки неперфектності механізму управління водними ресурсами, які характеризуються механічністю присвоєння рент, що призводить до упадку галузі і вичерпанню водних об'єктів. Доведено, що лісогосподарський комплекс не є достатньо ефективним, так як використання ресурсів орієнтовано на отримання прибутку шляхом експорту необробленої деревини, а не готової продукції. Визначено необхідність розвитку спеціалізованих інвестиційних фондів стійкого лісного і сільськогосподарського господарства.

**Ключевые слова:** *управление природными ресурсами, оценка природных ресурсов, природный капитал.*

It is shown that the current system of natural resource management requires appropriate adaptation to a modern market economy, based on active market development of natural resources and stock exchanges. Paper pays attention to underestimation of land resources and significant differentiation financial value of land. The signs of imperfection mechanism of water management, which is characterized mechanicalness assignment of rents, leading to the decline of industry and the depletion of water bodies are revealed. It is proved that forestry complex is not sufficiently effective, because the using of resources focused on making a profit by exporting raw wood not finished products. The necessity of the development of investment funds with sustainable forestry and agriculture are defined.

**Key words:** *environmental management, natural resources assessment, natural capital.*

*Одержано 5.09.2014.*



УДК 657.1

I.C. ТИВАНЮК, старший викладач  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ОЦІНКИ ЗА СПРАВЕДЛИВОЮ ВАРТІСТЮ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти оцінки елементів фінансової звітності за справедливою вартістю відповідно до вимог П(С)БО. Обґрунтовано організаційні засади обрання відповідної форми обліку для вітчизняних підприємств із застосуванням справедливої вартості.

*Ключові слова: оцінка за справедливою вартістю, МСФЗ, П(С)БО, фінансова звітність, оцінка елементів фінансової звітності.*

**Постановка проблеми.** Бажання України стати повноправним партнером у міжнародній спільноті, зокрема, отримання статусу члена Світової організації торгівлі, обумовлює необхідність урахування при формуванні вітчизняного нормативного забезпечення складання фінансової звітності відповідної міжнародної практики.

Сьогодні Україна вступила в низку економічних перетворень, активно проводяться реформи – політичні, економічні, соціальні. На саміті ЄС в Брюсселі 27 червня 2014 р. Україна і Євросоюз підписали угоду про асоціацію і вільну торгівлю. Бізнесу це має надати нові можливості розширити продаж товарів і послуг в ЄС, а також залучити іноземних інвесторів. Оцінивши та проаналізувавши умови угоди про асоціацію багато експертів-аналітиків вважають, що найближчим часом виникне необхідність імплементації парламентом України в українське законодавство майже 350 різного роду законодавчих документів ЄС. Ці закони стосуються також і європейських стандартів з обліку і аудиту. Саме зрозуміла, прозора, доступна, достовірна фінансова звітність робить підприємство конкурентоспроможним і привабливим на інвести-

ційному ринку. Як зазначає С.А. Кузнецова [7], збільшення обсягів іноземних інвестицій в Україну перш за все залежить від спроможності українських компаній забезпечити довіру партнерів та зовнішнє фінансування через уживання заходів до впровадження ефективної системи корпоративного управління.

Бухгалтерський облік є головним джерелом інформації під час складання фінансової звітності, тому сьогодні одним із важливих завдань обліку стає організація на підприємстві саме такого процесу збору, реєстрації, накопичення, оцінювання та відображення у звітності інформації про фінансовий стан підприємства, який міг би надати користувачам інформацію про ринкову вартість підприємства. Це можливо, якщо застосовувати під час складання фінансової звітності оцінку активів та зобов'язань за справедливою вартістю. Справедлива вартість – це ціна, яка була б отримана під час продажу активу або сплачена під час передачі зобов'язання на поточних ринкових умовах на організованому ринку між учасниками ринку на дату складання фінансової звітності. Отже, використовуючи оцінку за справедливою вартістю підприємство має можливість відображати ринкову вар-

тість елементів фінансової звітності. В умовах хаотичного економічного середовища використання справедливої вартості як оцінки дасть змогу виконувати основну функцію бухгалтерського обліку – інформатизацію користувачів, тому що з точки зору достовірності інформації сьогодні історична вартість не завжди оптимальна, наприклад, якщо оцінювати довгострокові активи в умовах інфляції, то їх номінальна вартість буде сильно відрізнятися від реальної. Але сьогодні виникає чимало питань з приводу практичного аспекту застосування оцінки за справедливою вартістю під час складання фінансової звітності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Впровадження у вітчизняні стандарти «справедливої вартості» пов'язане із потребою відображення у фінансовій звітності наближеної до реальної вартості активів підприємства, хоча суб'єктивність та неоднозначність такого підходу не дають змоги оцінити вартість підприємства. При цьому М.І. Бондар стверджує, що оцінка підприємства за ринковою вартістю базується на двох принципових підходах: ринкової оцінки активів підприємства і поточної ринкової оцінки капіталу [1, с. 12]. У той же час В.М. Жук [2, с. 390] наголошує, що оцінка активів за справедливою вартістю хоча і викликає труднощі на практиці, проте має величезне значення для інвестиційної привабливості.

Поряд із цим в сучасних умовах стан використання оцінки за справедливою вартістю характеризується такими негативними явищами, як неузгодженість у визначенні змісту і термінології, нерегульованість методики визначення справедливої вартості, недосконалість узагальнення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку для потреб прийняття ефективних управлінських рішень. Отже, питання оцінки залишається дискусійним та водночас ключовим у бухгалтерському обліку.

**Метою статті** є систематизація нормативних вимог та теоретичних підходів до застосування оцінки за справедливою

вартістю в Україні; обґрунтування організаційних засад обрання форми обліку для вітчизняних підприємств із застосуванням справедливої вартості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні з розвитком ринкових відносин актуальність бухгалтерського обліку за справедливою вартістю зростає, тому що користувачі фінансової звітності потребують достовірної інформації про ринкову вартість підприємства.

Визначення поняття справедливої вартості у вітчизняному обліку було відкориговане у 2013 р., його наведено у П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», за якими «справедлива вартість» – це сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату.

Ці зміни було внесено у зв'язку із появою МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості». За МСФЗ 13 «справедлива вартість» – це ціна, яка була б отримана за продаж активу або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції між учасниками ринку на дату оцінки. Крім того, цей стандарт дає чітке визначення поняття «звичайної операції» – це операція, яка передбачає відкрите пропонування на ринку протягом періоду до дати оцінки для здійснення маркетингової діяльності, яка є звичайною та звичною для операцій з такими активами або зобов'язаннями [6].

Але виходячи з визначення «справедливої вартості» у вітчизняному законодавстві стає незрозумілим, яким чином необхідно визначати справедливу вартість, бо в П(С)БО відсутнє розшифрування поняття «звичайні умови».

Можна зробити припущення, що тлумачення терміна «звичайні умови» містяться в Податковому кодексі України. З 2013 р. було змінено ст. 39 Податкового кодексу, яка регулює та встановлює порядок розрахунку та використання «звичайних цін». За змістом цей порядок схожий на механізм встановлення «справедливої вартості». Ще одна з причин такого припущення – постійне прагнення за-

конотворців зблизити податковий та бухгалтерський обліки, для цього вносяться відповідні зміни в законодавство. Але таке об'єднання неможливе хоча б з тих причин, що для цілей податкового обліку важлива лише історична вартість, підкріплена первинними документами, тоді як справедлива вартість розраховується із використанням аналітичних, статистичних та інших даних про вартість об'єкта оцінки на ринку сьогодні. У такому випадку поняття «справедливої вартості», визначене у П(С)БО за своєю сутністю, не відповідає загальним вимогам МСФЗ. Отже, це питання має бути відкориговане на законодавчому рівні.

Крім того, чимало питань сьогодні виникає у обліковців та науковців під час визначення справедливої вартості біологічних активів. Необхідно відзначити, що оцінка за справедливою вартістю зазвичай не використовується на підприємстві. Проведення попередніх досліджень обліку біологічних активів на вітчизняних підприємствах дозволило констатувати:

1) нестабільність державної політики щодо формування державних закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію;

2) недоступність інформації щодо вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції на активному ринку;

3) відсутність методичного забезпечення механізму формування справедливої вартості певних об'єктів обліку;

4) обмеження доступу аграрних підприємств до біржового ринку сільськогосподарської продукції, що обмежує інформацію відносно ринкових цін, на підставі яких має формуватися справедлива ціна тощо.

Крім того, спеціалісти, які здійснюватимуть таку роботу, повинні володіти знаннями і методиками, що застосовуються в професійній оцінювальній діяльності та маркетинговій роботі.

На думку В.М. Жука [2, с. 295], у зв'язку зі складністю визначення справедливої вартості необхідно відображати біологічні активи та сільськогосподарську

продукцію за фактичною або плановою собівартістю. З іншого боку, він зазначає, що сільськогосподарські підприємства, як і будь-які інші, претендують на інвестиції. Але інвесторів цікавлять не минулі витрати на створення активів, а здатність їх генерувати грошові потоки в майбутньому. Це ще раз підтверджує той факт, що вітчизняний облік та звітність потребують використання справедливої вартості, але законодавчо неузгоджені питання не дають змогу це виконувати.

У своїх дослідженнях Л.Г. Ловінська [2, с. 118] виділяє сильні та слабкі сторони справедливої вартості, зазначаючи, що сильною стороною справедливої вартості є те, що її використання створює умови для об'єктивного оцінювання майбутніх грошових потоків, забезпечення порівнянності активів, придбаних у різний час. Слабкою стороною справедливої вартості є її умовний характер, адже вона визначається не за реальною господарською операцією і не підтверджена документально. Крім того, вона певною мірою «сприяє» порушенню принципу обачності, дотримання якого вимагається при складанні фінансової звітності.

Необхідність застосування оцінки активів за справедливою вартістю у вітчизняному обліку багаторазово зустрічається у законодавстві. У табл. 1 наведено перелік П(С)БО, які вимагають оцінки за справедливою вартістю.

Як зазначено в табл. 1, одинадцять нормативних актів вимагають застосування справедливої вартості під час оцінювання активів підприємства, але відсутність чіткого механізму її визначення часто робить цей процес неможливим.

Ще однією причиною небажання застосовувати справедливу вартість є особливість української ділової культури. У розумінні вітчизняного бухгалтера навряд чи буде «справедливим» те, що, по-перше, протирічить букві закону, а по-друге, не підтверджується первинним (історичним) обліком. Небагато обліковців сьогодні замислюється над тим, як відобразити у фінансовій звітності реальну вартість підприємства. Крім того, у зв'язку із склад-

Таблиця 1

## Перелік П(С)БО, які вимагають під час обліку оцінки за справедливою вартістю

Назва стандарту	Сфера застосування
П(С)БО 7 «Основні засоби»	Формування первісної вартості ОЗ, що безплатно отримані, внесені до статутного капіталу підприємства, отримані в обмін на подібний (неподібний) об'єкт. Переоцінка основних засобів
П(С)БО 7 «Нематеріальні активи»	Формування первісної вартості НА, що придбані в результаті обміну на подібний (неподібний) об'єкт, безплатно отримані, внесені до статутного капіталу підприємства, отримані внаслідок об'єднання підприємств. Переоцінка нематеріальних активів
П(С)БО 9 «Запаси»	Формування первісної вартості запасів, що внесені до статутного капіталу підприємства, одержані підприємством безплатно, придбані у результаті обміну на подібні (неподібні) запаси
П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»	Визнання собівартості фінансових інвестицій, придбаних шляхом обміну на цінні папери власної емісії. Порядок визнання фінансових інвестицій на дату балансу
П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»	Під час визнання вартості фінансових інструментів (у результаті обміну, реалізації та ін.). Під час оцінки фінансових інструментів. Під час обліку хеджування
П(С)БО 14 «Оренда»	Облік фінансової оренди
П(С)БО 10 «Об'єднання підприємств»	Визначення вартості придбаних, ідентифікованих активів і зобов'язань
П(С)БО 22 «Вплив інфляції»	Порядок коригування показників балансу
П(С)БО 30 «Біологічні активи»	Формування первісної вартості під час надходження як безплатно одержаних, одержаних як внесок до статутного капіталу. Формування первісної вартості додаткових біологічних активів
П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість»	Оцінка вартості інвестиційної нерухомості
П(С)БО 34 «Платіж на основі акцій»	Визнання та оцінка операцій, платіж за якими здійснюється на основі акцій

ністю податкового законодавства, постійним контролем з боку фіскальних органів більшість підприємств зацікавлені в податковому обліку та наближають свій облік, скоріше, до виконання саме вимог.

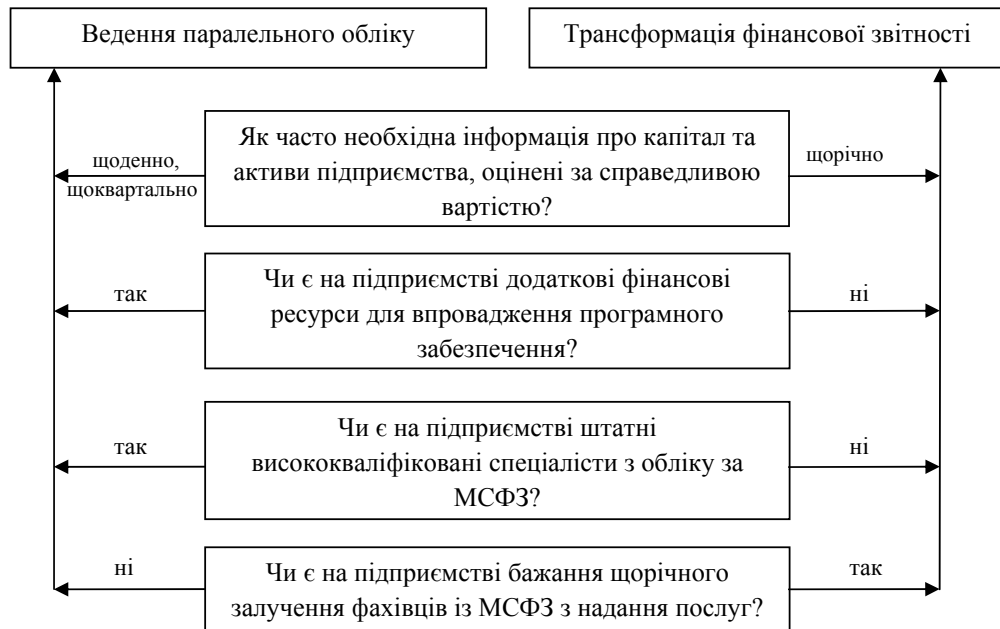
Доки не буде внесено законодавчих змін з урегулювання справедливої вартості під час складання фінансової звітності за вимогами вітчизняних стандартів, альтернативним виходом використання справедливої вартості для відображення реальної вартості активів та зобов'язань є використання МСФЗ.

Процес впровадження складення фінансової звітності із застосуванням справедливої вартості необхідно розпочинати із визначення форми ведення такого обліку: паралельний облік чи трансформація фінансової звітності. На рис. 1 зображено критерії такого вибору.

Першим критерієм виступає періодичність надання інформації про активи та капітал підприємства, оцінені за справедливою вартістю. Якщо щорічно – достатньо проведення щорічної трансформації обліку, якщо щоквартально, щомісячно, щоденно – виникає потреба у веденні паралельного обліку.

Другий критерій – наявність додаткових фінансових ресурсів. Ведення паралельного обліку потребує розробки та впровадження програмного забезпечення з урахуванням діяльності підприємства. Сьогодні ринок пропонує відповідні бухгалтерські програми, але всі вони потребують додаткового налаштування під господарську діяльність підприємства.

Третій критерій – наявність висококваліфікованих спеціалістів з обліку за МСФЗ. Якщо керівництво підприємства



**Рис. 1.** Алгоритм обрання форми ведення обліку із застосуванням справедливої вартості

розуміє сучасність та необхідність отримання щоденної достовірної інформації, воно погоджується або на оплату підвищення кваліфікації вже існуючого персоналу, або прийняття на роботу спеціалістів. У випадку формального підходу до фінансової звітності із застосуванням оцінки за справедливою вартістю підприємству достатньо обмежитися проведенням щорічної трансформації звітності.

Четвертим критерієм виступає бажання керівництва щодо підтримання рівня конфіденційності інформації на підприємстві. Якщо власників не бентежить факт можливості розповсюдження інформації про підприємство, вони можуть щорічно долучати сторонніх фахівців із МСФЗ із надання послуг щодо трансформації звітності.

Залежно від обраного виду обліку підприємство впроваджує реформування системи бухгалтерського обліку на підприємстві.

Під час паралельного обліку необхідно запровадити на підприємстві:

1) зміну ідеології бухгалтерського обліку;

2) перегляд норм облікової політики підприємства;

3) зміну робочого Плану рахунків бухгалтерського обліку;

4) нову організацію аналітичного обліку;

5) відокремлення в окремі підсистеми управлінського та податкового обліку;

6) зміну руху потоків інформації та аналітичної обробки цієї інформації.

Під час трансформації фінансової звітності необхідно запровадити такі дії:

1) проведення аналізу застосовуваної облікової політики та стану бухгалтерського обліку;

2) аналіз рівня використання оцінки за справедливою вартістю на підприємстві;

3) аналіз рахунків оборотно-сальдового балансу та підготовка робочих документів, за якими може бути сформовано оцінку за справедливою вартістю;

4) складання і узгодження коригуючих та рекласифікаційних проводок;

5) внесення коригуючих проводок;

6) підготовка робочих таблиць для складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ;



7) підготовка форм фінансової звітності.

Результатом застосування оцінки активів та зобов'язань за справедливою вартістю під час складання фінансової звітності буде:

1) отримання обліку, який дасть змогу надавати актуальну та дійсну інформацію про вартість підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам фінансової звітності;

2) можливість підприємства виходити на міжнародний інвестиційний ринок;

3) можливість приймати управлінські рішення, які обґрунтовані реальним фінансовим становищем підприємства.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Незважаючи на те, що Україна прагне до зближення вітчизняного обліку з вимогами МСФЗ, поняття «справедливої вартості» в українських стандартах обліку є недостатньо розкритим та зрозумілим для використання.

Під час складання фінансової звітності із застосуванням оцінки за справедливою вартістю необхідно використовувати вимоги МСФЗ з обранням відповідної форми обліку: паралельний облік чи трансформація фінансової звітності. Кожен із обраних облікових процесів потребує реформування системи бухгалтерського обліку на підприємстві. Процес практичного застосування справедливої вартості є достатньо складним та трудомістким і потребує додаткового вивчення.

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты оценки элементов финансовой отчетности по справедливой стоимости в соответствии с требованиями П(С)БУ. Обоснованы организационные подходы при выборе формы учета для отечественных предприятий с применением справедливой стоимости при оценке элементов финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** *оценка по справедливой стоимости, МСФО, П(С)БУ, финансовая отчетность, оценка элементов финансовой отчетности.*

The theoretical and practical aspects of measurement of financial statement elements on fair value, according to Ukrainian legislation have been considered. The algorithm for choosing the form of accounting with usage of fair value has been developed.

**Key words:** *fair value, IFRS, PSA, financial statement, measurement of financial statement elements.*

*Одержано 5.09.2014.*

## Список використаних джерел

1. Бондар М.І. Вартісне оцінювання підприємства і його вплив на формування облікової інформації [Текст]: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Сучасні кризові явища в економіці та проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення підприємством», м. Луцьк, 29–30 червня 2010 р.: тези доповідей. – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2010. – С. 12–13.

2. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки [Текст]: монографія / В.М. Жук; ННЦ Ін-т аграрної ек-ки. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.rada.gov.ua/>

4. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.rada.gov.ua/>

5. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку [Текст]: монографія / Л.Г. Ловінська. – КНЕУ, 2006. – 252 с.

6. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifrs.org/Pages/default.aspx>

7. Kuznetsova S. and Kuznetsov A. «The Information Perspective of Management Accounting in Ukraine: The Synergistic Approach and Arrow's Impossibility Theorem», in World Journal of Social Sciences. – Vol. 4. – No. 1. – March 2014 Issue. – Pp. 140–153.

УДК 336.71

Є.А. ПОЛІЩУК, кандидат економічних наук, докторант  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## БАНКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ

Виявлено ключові напрями діяльності банків України на регіональному рівні. Проаналізовано депозитну базу банків регіонів та порівняно їх обсяги з корпоративним кредитуванням. Обґрунтовано, що для визначення ролі банку в забезпеченні інвестиційної привабливості визначальним є саме кредитування юридичних осіб, оскільки нині це є основним джерелом фінансування інвестиційних проектів. Виявлено суттєвий дисбаланс між ними. За допомогою методів економіко-математичного регулювання виявлено низький ступінь зв'язку між кредитуванням та інвестиційною привабливістю. Регіональна політика банків, що спрямована на залучення коштів та спрямування їх у ефективніші проекти інших областей, лише пригнічує інвестиційну привабливість регіону.

*Ключові слова:* банк, інвестиційна привабливість регіону, корпоративне кредитування.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** У попередніх працях нами було визначено, що фінансові установи є важливою інституційною складовою економіки регіону. Вони формують його інвестиційну привабливість на основі встановленої регіональної інвестиційної політики. Потрібно також додати, що вона має бути спрямована на втілення інвестиційної діяльності фінансової установи в регіоні. До того ж вона формується залежно від загальної стратегії розвитку фінансової установи. Але визначальним у реалізації регіональної інвестиційної політики є її відповідність стратегії розвитку регіону.

Нині в Україні функціонують 2294 фінансові установи [1, 2, с. 64–69], серед яких 2113 – небанківські фінансові установи та 181 банк. Незважаючи на суттєвий розрив за кількістю, банки все ж таки відіграють більш вагомий роль у формуванні інвестиційної привабливості регіону, ніж інші фінансові установи. Це пояснюється існуванням в Україні банкоцентричної моделі фінансового ринку, яка й визначає

джерела фінансування інвестиційних проектів. Відповідно до цього основними інвестиційними ресурсами є банківські кредити. Тому вважаємо за потрібне розглянути на прикладі банків регіональну інвестиційну політику фінансових установ та виявити зв'язок між обсягами наданих кредитів юридичним особам та інвестиційною привабливістю регіонів. Таке дослідження викликано гострою необхідністю визначити, як банки та їх регіональні представництва формують інвестиційний потенціал регіону. Потрібно також визначити необхідність регіонів у такій кількості банків з огляду на їх регіональну інвестиційну політику.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор.** Питанню регіональної інвестиційної політики банків присвячено низку наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них можна виділити праці Ю.П. Білозіра, М.І. Долішнього, О.О. Другова, Т.І. Гончарук, М.Е. Лозняк, Ю.О. Ткаченко, Т.В. Челомбітько. Безумовно, дослідження цих науковців становлять значний доробок в га-

лузі регіональної політики у теоретично-му аспекті. Разом із тим низка питань лишається не визначеною. Зокрема, варто на емпіричному рівні дослідити ефективність банківської регіональної політики в контексті розвитку регіону.

З огляду на це **метою** статті є виявлення зв'язку між діяльністю банків у регіонах та інвестиційною привабливістю регіонів України, де зареєстровані банки.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** На сьогоднішній день в Україні хоч банки і скорочують філіальну мережу, вона й досі вважається роздутою. Причиною розширення мережі до кризи 2008 р. був бум продажів фінансових установ іноземним інвесторам, які, у свою чергу, ставили за умову наявність гарно розвинутої мережі торгових точок. В основу їх регіональної інвестиційної політики (навіть важко назвати її так) лягало і лягає залучення фінансових ресурсів, які потім перенаправляються у регіон, де розташований головний офіс, що фактично знекровлює регіон-постачальник. Зниження рівня інвестиційної привабливості цього регіону є більш ніж очевидним. А так звані системні банки не тільки не примножують інвестиційного потенціалу регіону, а навпаки – пригнічують. Оскільки їх регіональна політика має, як це не парадоксально звучить, «...централізований характер» [3, с. 56]. Це відбувається внаслідок того, що філіальна мережа орієнтована на просування споживчого кредиту – він є менш витратним з огляду на коротші терміни розгляду кредитної заявки, оскільки такі кредити є типовими. Натомість, корпоративне кредитування потребує індивідуального підходу: в першу чергу це стосується оцінки застави, бізнесу тощо, що вимагає значних витрат часу та праці.

На жаль, регіональна інвестиційна політика українських банків не є ефективною з точки зору спрямованості на «... соціально-економічний розвиток регіону...» [4], оскільки, акумулюючи фінансові ресурси населення, не вони інвестують їх у проекти цього ж регіону. Інши-

ми словами, соціальна відповідальність банків України перебуває на надзвичайно низькому рівні. Це свідчить про низький рівень сприйняття українськими банками соціально-економічних проблем регіонів України.

Поверхове оцінювання регіональних ринків, нехтування економічними особливостями регіонів держави є характерним для переважної більшості банків України. Ця проблема спостерігається також на етапі планування (тактичного та/або оперативного) діяльності банківської установи, що обґрунтовує необхідність наукових досліджень у цьому напрямі, враховуючи тісний зв'язок між якістю планування, фінансовою ефективністю та конкурентоспроможністю банку [5].

Іншими словами, для українських банків, які організують свою діяльність у регіонах країни через систему регіональних підрозділів, не є пріоритетним дослідження умов функціонування у зовнішньому середовищі. Втім, від того, як побудована мережева структура банку прямо залежить ефективність його діяльності.

Не переймаються вітчизняні банки і напрямами вкладання коштів позичальниками. У свою чергу, останні витрачають позичкові ресурси здебільшого не на інвестиційні цілі. Так, лише 7% позичальників [6, с. 8] спрямовують кредитні ресурси на придбання, оновлення та реконструкцію основних фондів.

Разом із тим банкам важко здійснювати свою інвестиційну діяльність у регіонах з огляду на скорочення обсягів залучення ресурсів протягом 2013–2014 рр. Їх низька інвестиційна активність у цьому напрямі гальмує і розвиток регіонів. Це призвело до переміщення грошей – потенційних депозитних ресурсів – у позабанківський сектор.

Для глибшого аналізу та отримання конкретних висновків щодо регіональної інвестиційної політики банків нами було вирішено проаналізувати діяльність великих системних банків у регіонах, а також тих банків, які зареєстровані не у Києві. Метою аналізу є визначення пріори-

тетних напрямів інвестиційної діяльності банків у регіонах. Ці результати у подальшому плануємо використати для оцінки впливу інвестиційної діяльності банку на інвестиційну привабливість регіону в цілому.

Варто звернути увагу на той факт, що за даними Національного банку України регіональний поділ зареєстрованих банків має такий вигляд (табл. 1).

Таблиця 1

**Регіональний поділ зареєстрованих банків в Україні**

Область	Кількість зареєстрованих банків, шт
м. Київ та область	124
м. Дніпропетровськ	13
м. Донецьк	9
м. Одеса та область	9
м. Харків	7
м. Львів	5
м. Запоріжжя	3
м. Полтава та область	3
м. Чернігів	3
м. Луганськ	2
м. Луцьк	1
м. Суми	1
м. Ужгород	1
УСЬОГО	181

\*Складено автором на основі [2, с. 64–69].

Як бачимо, станом на 1 липня 2014 р. зі 181 банку 69% (124 одиниці) були зареєстровані у м. Києві та області. 17% банків зареєстровані на сході країни (Донецька, Харківська, Луганська та Дніпропетровська області). Майже 7% банків зареєстровано на півдні країни (Одеська та Запорізька області). Майже 4% банків зареєстровано на заході України (Волинська, Закарпатська, Львівська області). Тобто після Києва фінансовими осередками можна назвати східні області, які повинні були б мати найвищі індекси інвестиційної привабливості.

Натомість ми маємо такі індекси: Львівська обл. – 1,601; Одеська – 1,459; Дніпропетровська – 1,418; Харківська –

1,404; Донецька – 1,281; м. Київ – 1,419 [7]. Як бачимо, найбільша кількість банків, як у м. Києві, ще не є запорукою розвитку регіону. Це значить, що кількість банків не відіграє ролі у формуванні інвестиційної привабливості регіонів. Чи це так?

Позаяк для проведення аналізу варто брати такі показники, як обсяги кредитування цими банками. Стосовно цього питання важкість дослідження полягає у тому, що банки не надають відкритої інформації щодо кредитування або прийому вкладів у тому чи іншому регіоні, особливо це стосується системних банків.

Тому для дослідження обсягів кредитування будемо брати умовно регіональні банки. Такі дані надають регіональні банківські асоціації, як Асоціація банків Львівщини, Харківський банківський Союз, Асоціація Дніпровський Банківський Союз, Одеський банківський Союз.

Так, у табл. 2 нами було виокремлено банки, які зареєстровані не у Києві. Ми також не брали до уваги такі великі системні банки, як ПАТ КБ «ПриватБанк», ПАТ «УкрСиббанк», оскільки нами було визначено, що їхня регіональна інвестиційна політика спрямована на розширення власної мережі за рахунок збільшення кількості відділень, які активно залучають ресурси від населення. Наразі постає завдання визначити, кого кредитують умовно регіональні банки: фізичних осіб чи юридичних.

Використовуючи дані щодо обсягів кредитування юридичних та фізичних осіб умовно регіональних банків та системних банків, нами було визначено коефіцієнт співвідношення обсягів кредитування юридичних осіб до обсягів кредитування фізичних осіб. Виявилось, що в умовно регіональних банках у середньому кредитний портфель юридичних осіб більше майже в 67 разів, ніж кредитний портфель фізичних осіб. По Києву, включаючи системні банки, він становить майже 44. Дещо інша картина стосується системних банків (табл. 3):

Як видно з табл. 3, відставання розміру кредитного портфеля фізичних осіб від юридичних осіб хоча й існує, але не

Таблиця 2

## Кредитно-інвестиційний портфель умовно регіональних банків [8]

№ з/п	Банк	Місто	КП**	Питома вага, %*	Кредити юридичним особам**	Кредити фізичним особам	Цінні папери	Співвідношення наданих кредитів юридичним та фізичним особам
1	БАНК КРЕДИТ-ДНІПРО	Дніпропетровськ	3873.78	0.529	3760.70	284.45	318.85	13.221171
2	БАНК ВОСТОК	Дніпропетровськ	2330.41	0.318	2194.72	15.66	0.00	140.14086
3	А-БАНК	Дніпропетровськ	1122.38	0.153	386.36	954.01	3.68	0.4049888
4	КЛАСИКБАНК	Дніпропетровськ	1098.55	0.150	1073.19	7.58	0.00	141.66234
5	АКСІОМА	Дніпропетровськ	985.90	0.135	1097.75	6.54	6.88	167.85305
6	НОВИЙ	Дніпропетровськ	534.33	0.073	503.10	7.43	26.76	67.675057
7	ІнтерКредитБанк	Дніпропетровськ	385.29	0.053	408.13	1.09	0.00	374.09295
8	МЕЛІОР БАНК	Дніпропетровськ	377.98	0.052	402.82	1.44	0.00	279.36546
9	ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ	Дніпропетровськ	200.96	0.027	193.34	9.14	-0.06	21.156287
10	КОНКОРД	Дніпропетровськ	148.93	0.020	184.27	4.15	5.89	44.391637
11	ІМЕКСБАНК	Одеса	9613.88	1.312	9849.03	600.52	0.01	16.400744
12	ПІВДЕННИЙ	Одеса	8532.99	1.165	8157.27	351.98	391.46	23.175377
13	ФІНБАНК	Одеса	2079.89	0.284	2044.07	38.27	10.19	53.411374
14	ФІНРОСТБАНК	Одеса	1308.29	0.179	824.54	29.48	68.05	27.971192
15	МІСТО-БАНК	Одеса	975.43	0.133	940.16	189.59	0.00	4.9589515
16	ПОРТО-ФРАНКО	Одеса	745.98	0.102	631.38	82.42	4.75	7.6605076
17	ІНВЕСТБАНК	Одеса	345.24	0.047	344.56	12.77	0.12	26.977386
18	МЕГАБАНК	Харків	4438.19	0.606	4209.82	432.46	57.21	9.7345971
19	РЕАЛ-БАНК	Харків	4141.66	0.565	4270.76	10.51	7.74	406.42926
20	МЕРКУРІЙ	Харків	1610.03	0.220	933.25	214.87	412.41	4.343298
21	ЗОЛОТІ ВОРОТА	Харків	1289.81	0.176	1040.30	286.25	0.00	3.6342685
22	ГРАНТ	Харків	622.62	0.085	560.11	66.36	3.41	8.4410287
23	РЕГІОН-БАНК	Харків	296.19	0.040	255.29	33.08	0.50	7.7164113
24	КРЕДОБАНК	Львів	3088.26	0.422	1633.72	976.01	834.74	1.6738704
25	ІДЕЯ БАНК	Львів	2251.23	0.307	100.67	2393.71	12.99	0.0420575
26	ВіЕс БАНК	Львів	1685.97	0.230	1288.83	489.91	110.05	2.6307172
27	ЛЬВІВ	Львів	694.94	0.095	595.10	74.15	26.94	8.0258624
28	ОКСІ БАНК	Львів	309.59	0.042	229.48	36.76	9.91	6.2419509

таке значення, як в умовно регіональних банків. Тож, усереднене значення зазначеного коефіцієнта становить майже 17. Тобто системні банки надали юридичним особам кредитів більше, ніж фізичним особам майже у 17 разів. Разом із тим потрібно зауважити, що до уваги береться показник співвідношення ПАТ «Промінвестбанк». Він становить майже 146, а

це значно викривляє розрахунок, хоча результат лишається незмінним.

Порівнюючи показники кредитування умовно регіональних банків і системних, можна зробити висновок про те, що перші зорієнтовані практично виключно на кредитування юридичних осіб, а другі – на надання кредитів і фізичним особам.



Таблиця 3

## Співвідношення обсягів кредитування юридичних та фізичних осіб у системних банках\*

№ з/п	Назва банку	Місто реєстрації	Кредити юридичним особам	Кредити фізичним особам	Коефіцієнт співвідношення наданих кредитів юридичним та фізичним особам
1	ОЩАДБАНК	Київ	57657.35	3996.31	14.43
2	ПРИВАТБАНК	Дніпропетровськ	132378.90	28460.66	4.651294
3	ДЕЛЬТА БАНК	Київ	20336.94	19588.92	1.038186
4	ПРОМІНВЕСТБАНК	Київ	29447.62	201.69	146.0021
5	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	Київ	21491.75	11455.00	1.87619
6	СБЕРБАНК РОСІЇ	Київ	25772.35	1336.64	19.28141
7	УКРСОЦБАНК	Київ	16870.81	13136.81	1.284239
8	ПУМБ	Донецьк	17230.01	4797.08	3.591773
9	НАДРА	Київ	15433.48	9462.44	1.631025
10	АЛЬФА-БАНК	Київ	15462.38	5731.37	2.697851
11	ОТП БАНК	Київ	9270.24	7225.45	1.282998
12	ВТБ БАНК	Київ	17282.06	3631.12	4.759434

\*Складено автором на основі [8].

Варто також перевірити тезу про те, що банки, які присутні на регіональному ринку, здійснюють викачку грошей з певного регіону. Для цього порівнюємо депозитну базу та сукупні кредитні портфелі умовно регіональних банків та системних банків.

Так, наприклад, банки, що зареєстровані в Одеській області, залучили всього 17418,261 млн грн (5291,379 від юридичних осіб та 12126,882 від фізичних осіб), а надали кредитів 3433,0 млн грн, що менше, ніж у 5 разів від суми залучених коштів. Щодо Львівської області ситуація така: коштів там залучено 1855,030 млн грн (1217,446 млн грн від фізичних осіб, а від юридичних – 637,584), кредитів надано 2714,24 млн грн. Не дуже відрізняється стан і в Харківській області. Так, прийнято всього депозитів 8115,155 млн грн (3323,345 млн грн від фізичних осіб, та 792,160 млн грн від юридичних), а надано кредитів – 3389,50 млн грн [8].

Різниться ситуація у Дніпропетровській області. Там залучених депозитів від юридичних осіб (6293,661 млн грн) більше, ніж від фізичних (5334,539 млн грн), хоча загальної картини не змінює: обсяги кредитування є меншими (7450,74 млн грн)

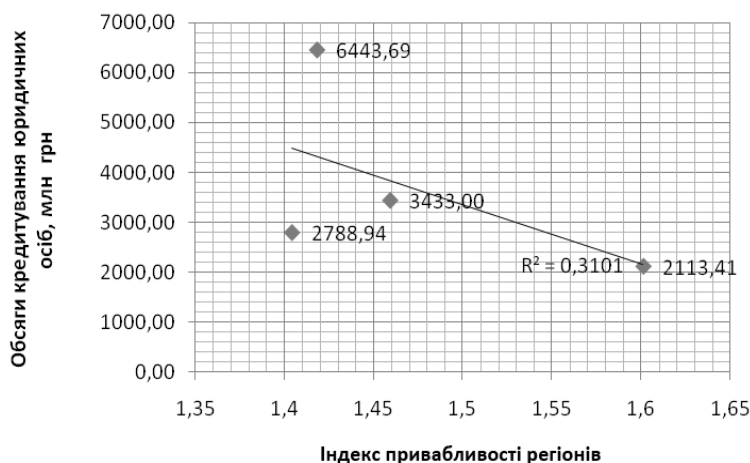
[8], ніж обсяги залучених коштів у 1,5 раза.

Тож, можна сказати, що дійсно в усіх цих регіонах банки займаються фактично грошовим знекровленням, що зменшує інвестиційний потенціал регіону.

Щодо системних банків, то тут картина є діаметрально протилежною: так, залучено коштів тут менше (365041,175 млн грн), ніж надано кредитів (487657,38 млн грн). Співвідношення – 1,33.

Можна припустити, що корпоративне кредитування умовно регіональних банків, хоч і відрізняється від кредитування фізичних осіб в рази, та водночас є значно меншим від обсягів залучених ресурсів. Разом із тим постає завдання перед нами щодо визначення залежності індексів інвестиційної привабливості регіонів до обсягів наданих кредитів умовно регіональними банками. Для цього спробуємо побудувати модель залежності індексів інвестиційної привабливості регіонів від обсягів корпоративного кредитування (рис. 1).

Як свідчить аналіз індексів інвестиційної привабливості обраних регіонів до обсягів кредитування юридичних осіб



**Рис. 1. Модель залежності індексів інвестиційної привабливості регіонів від обсягів корпоративного кредитування\***

\*Складено автором самостійно на основі [8].

умовно регіональними банками, зв'язок між цими двома показниками хоча і є ( $R^2 = 0,31$ ), але дуже незначний ( $R^2 = 0,31$ ). Це означає, що у формуванні інвестиційної привабливості регіонів участь банку є мізерною, майже непомітною.

Неоднорідність розподілу банків за регіонами свідчить про те, що банки намагаються провести територіальну диверсифікацію своєї діяльності та вийти за межі регіонів.

Регіональний розподіл банківських установ свідчить про нерівномірність надання окремих видів послуг або навіть їх цілковиту відсутність у багатьох регіонах.

Якщо подивитися на закордонний досвід у цьому питанні, то, наприклад, у Німеччині, незважаючи на високу концентрацію фінансів у Франкфурті-на-Майні, на регіональні банки припадає більш ніж 50% активів банківської системи. В Італії фінансова столиця Мілан контролює не більше 38% активів [9, с. 204]. Як бачимо, у жодній країні з числа економічно розвинутих чи з економікою перехідного типу немає подібної концентрації банківських установ та диспропорції між розміщенням продуктивних сил і концентрацією капіталу. Тож це доводить необхідність збалансованого розвитку банківництва в Україні задля ефективного обслу-

говування реального сектора економік регіонів.

**Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок.** Як бачимо, регіональна інвестиційна політика системних банків значно відрізняється від політики умовно регіональних банків. Аналіз підтвердив, що системні банки орієнтовані на споживче кредитування, яке апіорі не бере прямої участі у формуванні інвестиційної привабливості регіонів. Тож для економічного розвитку їх діяльність не є стратегічною. Умовно регіональні банки більше адаптовані під діяльність суб'єктів господарювання тієї чи іншої області, оскільки співвідношення кредитів фізичним особам і юридичним особам у кредитному портфелі значно відрізняється у бік зростання корпоративного кредитування, що підвищує їх потенціал у формуванні інвестиційної привабливості регіону.

Було доведено, що діяльність банків у регіонах не спрямована на вирішення його економічних проблем шляхом фінансування інвестиційних проектів. Хоча вони й здійснювали кредитування, але обсяги коштів, залучених на депозит, значно перевищували його. Таким чином, кошти перенаправлялися в інші, більш сприятливі регіони.

Перспективним дослідженням у цьому напрямі вважаємо питання оцінки формування вартості кредиту умовно регіональних банків.

### Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>
2. Перелік банків України, включених до Державного реєстру банків // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 8 (222). – С. 64–69.
3. Другов О.О. Політика регіонального розвитку банківської системи України / О.О. Другов // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 1 (20). – С. 56–60.
4. Білозір Ю.П. Значення регіональних банків у розвитку економіки України [Електронний ресурс] / Ю.П. Білозір. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1880>
5. Гончарук Т.І. Управління конкурентоспроможністю банку на регіональ-

ному сегменті фінансового ринку: прикладний аспект / Т.І. Гончарук, М.Е. Лозняк // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2011. – Вип. 31. – С. 29–36.

6. Долішній М.І. Актуальні завдання інтенсифікації соціально-економічного розвитку / М.І. Долішній // Регіональна економіка. – № 2. – 2005. – С. 7–14.

7. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting\\_investicijnoyi\\_privablivosti\\_regioniv\\_.pdf](http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting_investicijnoyi_privablivosti_regioniv_.pdf)

8. Показники діяльності банків за станом на 01.01.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://aub.org.ua/images/tab\\_13c.xls](http://aub.org.ua/images/tab_13c.xls)

9. Челомбійко Т.В. Управління регіональною мережею банків / Т.В. Челомбійко // Бізнес-інформ. – № 3. – 2012. – С. 202–206.

Вывявлены ключевые направления деятельности банков Украины на региональном уровне. Проанализирована депозитная база банков регионов и сравнены ее объемы с корпоративным кредитованием. Обосновано, что для определения роли банка в обеспечении инвестиционной привлекательности, определяющим является именно кредитование юридических лиц, поскольку сейчас это является основным источником финансирования инвестиционных проектов. Обнаружен существенный дисбаланс между ними. С помощью методов экономико-математического регулирования выявлена низкая степень связи между кредитованием и инвестиционной привлекательностью. Региональная политика банков, направленная на привлечение средств и направление их в эффективные проекты других областей, только подавляет инвестиционную привлекательность региона.

**Ключевые слова:** финансовое учреждение, банк, инвестиционная привлекательность региона, корпоративное кредитование.

Key areas of bank's activity in Ukraine on regional level are detected. The deposit base of region banks is analyzed and the volume of corporate lending is compared. Author proved that to determine the role of banks in providing investment attractiveness, it is crucial loans to legal entities because nowadays, it is the main source of financing of investment projects. The essential imbalance between them was detected. A low degree of connection between lending and investment attractiveness was revealed using methods of economic-mathematical modelling. Regional policy banks aimed at raising funds and channelling them into effective projects other oblast, only suppresses the investment attractiveness of the region.

**Key words:** bank, investment attractiveness of the region, corporate lending.

Одержано 23.09.2014.

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 339.137.2

Т.І. ЛЕПЕЙКО, доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

Д.В. КІПА, аспірант  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

## МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано особливості формування конкурентної стратегії підприємства, визначено концептуальні положення цього процесу. Розроблено механізм формування конкурентної стратегії, реалізація якого дозволить підприємству зайняти й утримувати в довгостроковій перспективі сильну конкурентну позицію. Проаналізовано основні принципи, функції, інструментарій формування конкурентної стратегії. Запропоновано та обґрунтовано нормативно-правове, організаційне, ресурсне та інформаційне забезпечення механізму формування конкурентної стратегії підприємства.

*Ключові слова: конкурентна стратегія, механізм формування конкурентної стратегії, конкурентоспроможність, принципи, загальна стратегія підприємства, концепція, нормативно-правове забезпечення, організаційне забезпечення, ресурсне забезпечення, інформаційне забезпечення.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Усвідомлення необхідності стратегічного типу управління в умовах динамічних змін пояснює зростаючу роль стратегічного менеджменту в діяльності більшості українських підприємств. Ураховуючи нестабільність ринкових процесів, посилення конкуренції та підвищення вимог споживачів до якості продукції, особливе місце в системі стратегічного управління займає розробка та реалізація конкурентної стратегії, що дозволить підприємству досягти довгострокових конкурентних позицій у своїй галузі. Розробка конкурентної стратегії, по суті, полягає в знаходженні чіткого формулювання того, як підприємство буде вести конкуренцію, якими мають бути його цілі і які засоби та дії знадобляться для досягнення цих цілей [1, с. 26]. Тому для забезпе-

чення формування конкурентної стратегії машинобудівного підприємства необхідно запропонувати систему конкретних заходів, що включає сукупність елементів, у результаті взаємодії яких забезпечується процес формування конкурентної стратегії. Взаємозв'язок між елементами цієї системи відображає механізм формування конкурентної стратегії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор.** Концептуальні основи формування та реалізації конкурентної стратегії висвітлено в працях відомих зарубіжних та вітчизняних науковців: Ю. Іванова [2], Л. Кривенко [3], В. Павлової [4], М. Портера [1], А. Стрікланда [5], А. Томпсона [5] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю.** Низка питань щодо ме-

ханізмів формування конкурентної стратегії підприємства в умовах мінливого навколишнього середовища залишаються недостатньо дослідженими. Існує необхідність подальших теоретико-практичних досліджень у цьому напрямі.

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Метою цього дослідження є розробка теоретико-прикладних положень щодо визначення та обґрунтування складових механізму формування конкурентної стратегії. Для досягнення мети наукового дослідження поставлено та вирішено такі завдання: 1) уточнити сутність механізму формування конкурентної стратегії; 2) розкрити особливості формування конкурентної стратегії; 3) розробити механізм формування конкурентної стратегії підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Формування конкурентної стратегії ґрунтується на застосуванні певного набору аналітичних інструментів, які у комплексній взаємодії утворюють певний механізм. Тому розуміючи під механізмом формування конкурентної стратегії сукупність системних елементів, що забезпечують формування інструментарію управління діяльністю підприємства на ринку в конкуренції та сприяють досягненню цілей конкурентної боротьби з урахуванням впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, визначимо основні його складові.

Головними елементами механізму формування конкурентної стратегії є мета, концепція, загальна стратегія, принципи, функції, інструментарій, забезпечення.

В основі функціонування механізму формування конкурентної стратегії лежить загальна стратегія підприємства, яка являє собою комплексний план діяльності підприємства, що забезпечує реалізацію його місії та цілей і орієнтований переважно на підвищення довгострокової ефективності. Концепція ж являє собою комплекс певних положень, які пов'язані головною ідеєю та спрямовані на досяг-

нення конкретної мети. Вона повинна базуватися на поєднанні ринкових та ресурсних підходів, акцентуючи увагу на специфіці ринку, технологічних новаціях виробництва продукції, розширенні торговельних відносин тощо.

Необхідно зазначити, що формування конкурентної стратегії повинно мати системний характер, тобто всі елементи механізму взаємопов'язані та цілеспрямовано функціонують на досягнення поставленої мети, а саме забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Важливим елементом механізму є принципи формування конкурентної стратегії, до яких необхідно віднести (розроблено за [3]): цілеспрямованість (орієнтованість на досягнення конкретних цілей); системність (урахування ієрархічності та взаємообумовленості у взаємозв'язку між ланками стратегії); обмеженість ресурсів; комплексність (урахування всіх сфер та факторів, які впливають на розробку та реалізацію конкурентної стратегії); альтернативність (вибір конкурентної стратегії з великої кількості); оптимальність (досягнення найбільшого ефекту за умови досягнення поставленої цілі за рахунок реалізації послідовності етапів, які забезпечують оптимальність управління); послідовність дій, які становлять процес розробки стратегії з урахуванням фактора часу; керованість (процес впливу керуючої системи на керовану); гнучкість (здатність реагувати на зміни зовнішнього середовища); ефективність (реалізація зовнішнього зв'язку та контролю для визначення міри досягнення поставлених цілей шляхом використання визначеного обсягу ресурсів).

Ефективна реалізація механізму формування конкурентної стратегії визначається наявністю відповідного забезпечення цього процесу, що включає в себе такі складові, як нормативно-правове, організаційне, інформаційне, ресурсне. Під нормативно-правовим забезпеченням розуміється наявність законодавчих актів, необхідних для формування конкурентної стратегії підприємства: Конституція України, Господарський кодекс Украї-



ни, Закон України «Про захист економічної конкуренції», Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», Закон України «Про Антимонопольний комітет України» тощо. Організаційне забезпечення передбачає формування та функціонування необхідних організаційних структур, які здійснюють дії з активізації, розвитку і контролю за досягненням цілей стратегії. Ресурсне забезпечення, до складу якого входять фінансове, кадрове та матеріально-технічне, відіграє не останню роль у формуванні конкурентної стратегії. Саме ресурсне забезпечення виступає тим базисом, який необхідний для здійснення всіх управлінських функцій та процедур у межах формування конкурентної стратегії. Інформаційне забезпечення являє собою сукупність інформаційних ресурсів, засобів, методів та технологій, що необхідні для ефективної розробки та реалізації управлінських рішень стосовно механізму формування конкурентної стратегії.

Поряд із зазначеними складовими забезпечення механізму формування конкурентної стратегії розглядаються функції управління, серед яких – планування, організація, мотивація, контроль, регулювання.

Під функцією планування розуміється певний вид управлінської діяльності, який дозволяє вирішити питання цілепокладання та організаційно-ресурсного забезпечення досліджуваного процесу. За допомогою планування вирішуються завдання виявлення наявної конкурентної стратегії (визначення сильних та слабких місць, факторів впливу на процес формування), обґрунтування бажаної конкурентної стратегії та необхідного інструментарію для її формування та реалізації.

Функція організації спрямована на структурування та розподіл усіх робіт у рамках механізму, вона забезпечує встановлення взаємовідносин між підрозділами підприємства та розподіл функціональних обов'язків, створення необхідних умов для досягнення поставлених цілей, розробку структури управління. Головною властивістю цієї функції є

можливість упорядкування нормативно-правової, фінансово-економічної, техніко-технологічної, соціально-психологічної сторін діяльності підприємства.

Функція мотивації забезпечує активізацію діяльності щодо формування та реалізації конкурентної стратегії. На думку М. Портера [1], мотиваційні установки і потреби топ-менеджменту та інших працівників, які задіяні у процесі формування та впровадження обраної стратегії, здійснюють значущий вплив на вибір та успішну реалізацію конкурентної стратегії. На сучасному підприємстві функція мотивації полягає в створенні умов для зацікавленості учасників формування та реалізації стратегії, моральному та матеріальному стимулюванню. У свою чергу, завдяки впливу на спонукальні мотиви персоналу можливе підвищення якості процесу формування конкурентної стратегії зокрема та більш ефективне функціонування підприємства взагалі.

Контроль формування конкурентної стратегії є заключною функцією, яка забезпечує зворотний зв'язок між процесом планування та кінцевими результатами управлінських рішень у цій сфері. Основними завданнями контролю є: визначення базових показників для перевірки; оцінка та порівняння стану об'єкта, що контролюється, відповідно до прийнятих нормативів та стандартів; виявлення причин наявних відхилень; здійснення коригування. Успіх реалізації розробленої конкурентної стратегії підприємства залежатиме від діючої системи контролю, який здійснюється не тільки протягом етапу її формування, але й реалізації.

Ефективність контролю значною мірою залежить від функції регулювання, яка полягає в забезпеченні узгодженості дій всіх функцій системи управління. Регулювання в першу чергу спрямоване на коригування стратегії та процесу її формування, що забезпечує своєчасність та адекватність сформованих цілей і завдань стосовно розробки конкурентної стратегії.

На підставі узагальнення діяльності вітчизняних промислових підприємств

визначено інструментарій, використання якого можливе в процесі формування конкурентної стратегії: аналіз інтенсивності конкуренції на ринку, ринкової частки конкурентів, темпів її приросту, аналіз структури стратегічного потенціалу, особливостей галузі, SWOT-аналіз, аналіз споживачів, сегментація і цілепокладання, матриця «Продукт–ринок», матриця БКГ, модель «Привабливість ринку – переваги в конкуренції» тощо.

Отже, механізм формування конкурентної стратегії наведено на рис. 1.

Процес формування конкурентної стратегії включає такі етапи: визначення цілей конкурентної боротьби, аналіз факторів зовнішнього середовища, аналіз стратегічного потенціалу, визначення наявних конкурентних переваг та можливостей сформулювати нові, формулювання множини конкурентних стратегій, вибір конкурентної стратегії.

Вихідною точкою процесу формування конкурентної стратегії є визначення цілей конкурентної боротьби. Встановлення довгострокових та короткострокових цілей гарантує чітке розуміння та ґрунтовне пояснення сенсу формування конкурентної стратегії підприємства. Конкретна постановка завдань, що потребують вирішення, в підсумку дозволить підприємству збільшити частку ринку, освоїти нові сегменти або ж утримати існуючу частку, захистившись від нападу агресивних конкурентів.

З метою виявлення наявних загроз та сприятливих можливостей, що впливають на досягнення сформованої мети, важливим етапом процесу формування конкурентної стратегії є аналіз факторів зовнішнього середовища. Окрім того, реалізація цього етапу уможливить визначення стадії життєвого циклу, в якій перебуває галузь, особливостей її структури, уточнення суті та вагомості шести конкурентних сил (постачальники, споживачі, наявні та майбутні конкуренти, товари-замінники та компліментори), оцінку масштабів діяльності конкурентів тощо.

Аналіз стратегічного потенціалу, визначення ключових факторів успіху під-

приємства та його слабких місць у конкурентній боротьбі дозволить виявити внутрішні процеси на підприємстві, які можуть розглядатися як його сильні або слабкі сторони, оцінити їх важливість та визначити конкурентні переваги. Зазначимо, що важливою складовою цього етапу є оцінка конкурентоспроможності підприємства, основна суть якої полягає у можливості порівняння між собою підприємств певної конкурентної групи. Визначення наявних конкурентних переваг та можливостей формування нових є наступним етапом запропонованого механізму, який проводиться з урахуванням аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Формулювання множини конкурентних стратегій запропоновано здійснювати шляхом визначення місця підприємства на ринку – його частки, типу конкурентної переваги та перспективних дій на ринку. Одним із ключових процесів формування конкурентної стратегії є її вибір, який доводить той факт, що підприємство дуже рідко стикається з однією стратегією, тому потрібні конкретні критерії, щоб виявляти та аналізувати інші стратегії. Останній етап здійснюється на основі сукупності критеріїв, а саме: унікальності, ситуативності, невизначеності, адекватності, інтенсивності, швидкості.

**Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок.** Таким чином, в умовах нестабільного розвитку економіки та посилення конкуренції важливе місце в управлінні підприємством займає формування та реалізація конкурентної стратегії. Наведений механізм формування конкурентної стратегії, основними елементами якого є мета, концепція, загальна стратегія, принципи, функції, інструментарій, нормативно-правове, організаційне, ресурсне та інформаційне забезпечення, дозволить гарантувати ефективність і чіткість розробки конкурентної стратегії підприємства. Запровадження запропонованого механізму на підприємстві дозволить зайняти й утримувати в довгостроковій перспективі сильну конкурентну позицію не тільки на

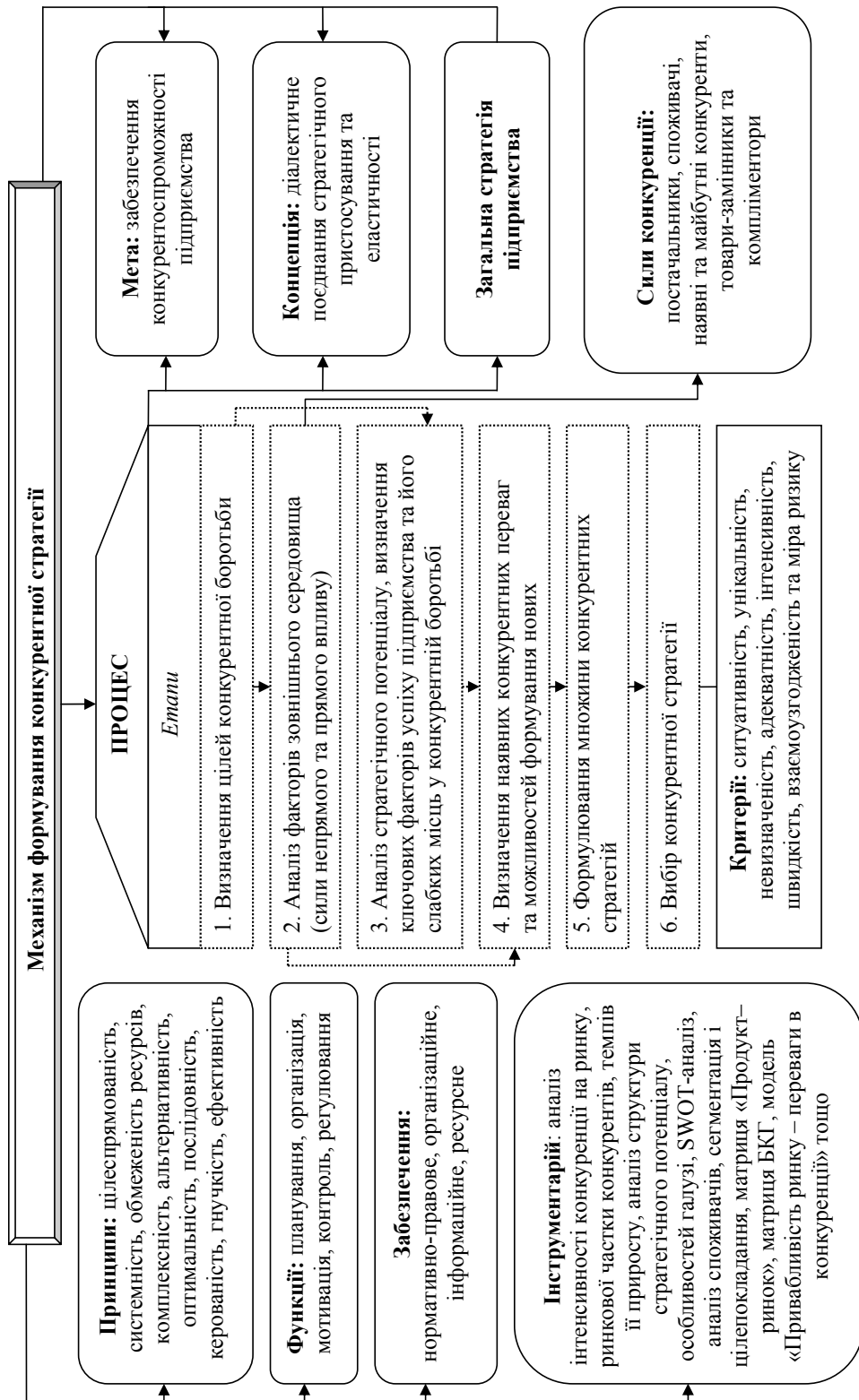


Рис. 1. Механізм формування конкурентної стратегії (розроблено авторами)

регіональному і національному ринку промислових товарів, але й на глобальному.

### Список використаних джерел

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

2. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємництва: наукове видання / Ю.Б. Іванов [та ін.]; ред. Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко; Харківський національний економічний ун-т. – Харків: ВД «ІН-ЖЕК», 2006. – 382 с.

3. Кривенко Л.В. Конкурентная стратегия предприятия: теория, методо-

логия, практика: монография / Л.В. Кривенко, В.М. Милашенко, С.В. Кривенко; Гос. вуз «Укр. акад. банк. дела Нац. банка Украины». – Полтава: ПУЭТ, 2012. – 256 с.

4. Павлова В.А. Конкурентоспособность підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, В.М. Орлова, Г.А. Рижкова. – Дніпропетровськ: ДУЕП імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.

5. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – 12-е изд.: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.

Обоснованы особенности формирования конкурентной стратегии предприятия, определены концептуальные положения этого процесса. Разработан механизм формирования конкурентной стратегии, реализация которого позволит предприятию занять и удерживать в долгосрочной перспективе сильную конкурентную позицию. Проанализированы основные принципы, функции, инструментарий формирования конкурентной стратегии. Предложено и обосновано нормативно-правовое, организационное, ресурсное и информационное обеспечение механизма формирования конкурентной стратегии предприятия.

**Ключевые слова:** конкурентная стратегия, механизм формирования конкурентной стратегии, конкурентоспособность, принципы, общая стратегия предприятия, нормативно-правовое обеспечение, организационное обеспечение, ресурсное обеспечение, информационное обеспечение.

Features of formation of the competitive strategy of the enterprise are substantiated; conceptual positions of this process are defined. The mechanism of formation of competitive strategy is designed, the implementation of which will enable the company to take and hold in the long term a strong competitive position. Basic principles, functions, tools of creating a competitive strategy are analyzed. Regulatory and legal, organizational, resource and information provision of the mechanism of formation competitive strategy of the enterprise are proposed and substantiated.

**Key words:** competitive strategy, mechanism of formation of the competitive strategy, competitiveness, principles, the overall business strategy, regulatory provision, organizational provision, resource provision, information provision.

Одержано 5.09.2014.

УДК 331.522.4

О.А. ПАРШИНА, доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри Українського державного хіміко-технологічного університету  
(м. Дніпропетровськ)

## ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано підходи та методи оцінки стратегії розвитку підприємства. Доведено відсутність єдиного підходу щодо формування стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства. Запропоновано методику якісної, кількісної оцінки і вибору стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства. Це дозволить здійснити вибір найкращого варіанта стратегії кадрового розвитку підприємства.

*Ключові слова:* кадровий потенціал, методика, розвиток, стратегія, оцінка, алгоритм.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні з'явилась необхідність розглядати розвиток кадрового потенціалу через призму стратегічного управління. Огляд наукових праць із менеджменту показав, що питання стратегічного управління все частіше стають предметом наукових досліджень. Характерною особливістю світового менеджменту стало спрямування зусиль на вирішення завдань стратегічного планування, що базується на виборі стратегічних альтернатив з урахуванням зовнішніх обставин та потреб утримання конкурентних позицій. Стратегічне планування розвитку кадрового потенціалу підприємства розглядається як невід'ємна передумова досягнення стратегічних цілей підприємства. Вітчизняні підприємства очікують науково обґрунтованих рекомендацій у галузі формування стратегій розвитку кадрового потенціалу, які б забезпечували виживання підприємств, їх здатність до саморозвитку, ефективне використання ресурсів, практичну реалізацію науково-технічних ідей. Оскільки стратегічне управління для українських підприємств є новим, незвичним процесом, то і проблема стратегічного управління кадровим потенціалом є недостатньо вивченою в літературі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концептуальним питанням, що стосується оцінки стратегії розвитку, в контексті теорії стратегічного менеджменту і планування, теорії організації, теорії менеджменту присвятили свої праці як відомі зарубіжні дослідники Р. Акофф, І. Ансофф, Дж. Грейсон, О'Делл, У. Кінг, А. Стрікленд, А. Томпсон та інші, так і українські науковці й учені СНД – О. Амоша, А. Воронкова, В. Гончаров, Г. Дмитренко, Ф. Зінов'єв, Р. Колосова, В. Онікієнко, Р. Фатхутдінов та ін. [1–6]. Зокрема питанню дослідження стратегій управління персоналом та їх класифікації присвячено праці І. Петрової [7], А. Воробйова, С. Жданова, Ю. Кузьминої, М. Богдана, Е. Могилевкіна, О. Громова, Дж. Іванцевича, І. Іщенко, В. Колпакова, Г. Дмитрієнко, В. Бузирева, М. Гусарова, Н. Чікішева, В. Маслова, М. Сорокіна та ін. [8, 9, 10].

Аналіз наукових праць зазначених авторів показав, що соціально-економічні перетворення, які відбуваються, висувають потребу в розробці та застосуванні нових підходів до оцінки стратегії розвитку кадрового потенціалу. Це є підставою вважати актуальною і широко затребуваною розробку методів оцінки стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства.



ємства та подання комплексної методики проведення послідовних і погоджених між собою дій з оцінки і вибору стратегії розвитку кадрового потенціалу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є пошук методичних підходів до оцінки стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** У зв'язку з тим, що в літературі зустрічається велике число різноманітних процедур формування стратегії розвитку підприємства, що розрізняються як за формою, так і за ступенем опрацювання, отримання однозначної послідовності етапів, що об'єднує усі алгоритми, видається неможливим. Вихід бачиться в побудові логічного ланцюжка завдань, без вирішення яких не може обійтися жодна процедура формування стратегії. Узагальнюючи існуючі підходи ряду авторів щодо опису процедури формування стратегії, видається можливим запропонувати подібну логіку формування стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства. Таким чином, вважаємо правомірним виділення трьох основних завдань формування стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства: проведення аналізу; створення бази погоджених між собою напрямів розвитку; оцінка альтернативних варіантів стратегії і вибір стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства як певної сукупності напрямів розвитку.

Як уже відзначалося, в літературі зустрічається досить багато алгоритмів формування стратегії, практично кожен автор пропонує свою процедуру розробки стратегії і по-своєму викладає зміст кожного її етапу. Оскільки розглянути всі існуючі алгоритми не видається можливим, то бачиться доцільним обмежитися тими алгоритмами, в яких або детально наведено опис усіх етапів формування стратегії у рамках окремих методик і підходів щодо розробки і вибору стратегій (Г. Клейнер, В. Тамбовцев, Р. Качалов [14], В. Тренев, В. Іріков, С. Ільдеменов, В. Балашов [15, 16], А. Серпілін [17]), або запропоновано авторські розробки, що стосуються безпо-

середньо процесу проведення оцінки альтернативних напрямів (Р. Лоренц [18], В. Єфремов, О. Дубинський [19]).

Грунтуючись на результатах проведеного аналізу, пропонуємо послідовність проведення етапів оцінки стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства (рис. 1).

Етап 1 – розробка напрямів розвитку. Для визначення альтернативних напрямів розвитку нами рекомендується використання командного підходу. Команду слід комплектувати з фахівців різних функціональних сфер діяльності підприємства, що мають творчі схильності, достатній рівень кваліфікації і здібності до розробки кадрової стратегії. Визначення початкових передумов розробки напрямів розвитку має на увазі проведення конструктивного аналізу, який повинен сприяти виявленню зовнішньої і внутрішньої стратегічної позиції кадрового розвитку підприємства.

Розробка напрямів розвитку може здійснюватися безпосередньо самою командою, а також із залученням колективу підприємства або фахівців, що не входять до складу команди. У процесі такої колективної роботи повинні бути отримані дві бази напрямів розвитку кадрового потенціалу підприємства, що мають різні початкові передумови їх формування. Перша базова група напрямів кадрового розвитку має бути отримана на основі визначення зовнішньої позиції кадрового розвитку підприємства і можливостей з її поліпшення. Друга базова група напрямів кадрового розвитку розробляється з точки зору найкращого використання і розвитку внутрішніх можливостей. Початковим пунктом розробки напрямів кадрового розвитку є впорядкована структура компетенцій і навичок підприємства, отримана в результаті аналізу, що проводиться.

Етап 2 – якісна оцінка напрямів кадрового розвитку і формування альтернативних стратегій. Якісна оцінка кожного напрямку здійснюється індивідуально кожним членом команди з точки зору заданого для відповідної базової групи підходу до формування конкурентних переваг



Рис. 1. Алгоритм оцінки стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства

за трьома критеріями: ступінь готовності, рівень терміновості, рівень надійності реалізації. Рівень готовності відображає ступінь готовності підприємства до реалізації заданого напрямку в певний момент часу (відповідність стану і вимогам оточення; відповідність потенціалу і можли-

востям підприємства; достатність ресурсів для реалізації і техніко-економічна обґрунтованість; прийнятність і погодженість); рівень терміновості показує ступінь терміновості рішення проблем, на усунення яких спрямований заданий напрям (реакція на можливості і загрози

зовнішнього середовища; своєчасність); рівень надійності реалізації є показником, зворотним до рівня ризику, пов'язаного з реалізацією заданого напрямку (надійність реалізації; допустимий рівень ризику; гнучкість).

При цьому використовуються вербальні характеристики, що отримані від кожного експерта, які за шкалою Харингтона переводяться у відповідні кількісні інтервальні оцінки. Агрегація здійснюється шляхом розрахунку відстаней до ідеальної точки (Евклідова відстань) з координатами (10,10,10) від точок, координатами яких є відповідно верхні і нижні межі інтервалів, отримані за трьома критеріями. У результаті обчислюються верхня і нижня межі інтервалу, що є індивідуальною оцінкою напрямку відповідним експертом. Проблема використання цих інструментів для обробки оцінок одного експерта полягає в способі переходу від числових інтервалів до конкретних значень, необхідних для розрахунку відстані, найменші значення якої відповідатимуть найбільшій пріоритетності напрямку.

У випадку, якщо одні й ті ж напрями оцінюватимуться декількома експертами, з'являється ще одна проблема, пов'язана з оцінкою узгодженості думок експертів і їх комбінуванням. Використання коефіцієнта варіації для визначення прийнятної рівня узгодженості експертних оцінок має ряд недоліків, що стосуються як непрозорості вибору порогового значення області допустимості, так і нерівномірності нормування значень середньоквадратичного відхилення за допомогою вибіркової середньої величини. Тому пропонується для оцінки окремо взятого напрямку спочатку здійснювати опитування експертів і розрахунок відповідних значень Евклідової відстані до ідеальної точки, а потім на їх основі проводити перевірку узгодженості думок експертів і подальше комбінування отриманих результатів. На наш погляд, це дозволить спростити процедуру узгодження і створить більше можливостей для пошуку компромісу. Оскільки результатом використання шкали Харингтона є

інтервальні оцінки, то розрахунок Евклідової відстані пропонується здійснювати окремо за верхніми межами відповідних інтервалів і окремо за нижніми. У результаті думка кожного експерта за досліджуваним напрямком набере вигляду інтервалу, який логічно сприймати як діапазон значень відстаней, в межах якого експерт згоден піти на поступки. Керуючись такою логікою, отримуємо, що оцінки експертів можна вважати погодженими тільки у тому випадку, коли інтервали значень відстаней, що відповідають їм, мають загальну область.

Таким чином, оцінки експертів, що не узгоджуються з основною групою, не беруть участь у процедурі комбінування, а отже, не включаються у формулу середньою арифметичною. Оскільки зіставлення інтервальних комбінованих оцінок для порівняння розроблених напрямів розвитку пов'язане з певними труднощами, то як підсумковий вимірник їх пріоритетності пропонуємо використати медіану відповідного інтервалу.

Після отримання узагальнених оцінок здійснюють перевірку значущості напрямів розвитку за шкалою, що відображає взаємозв'язок значень Евклідової відстані і ступеня пріоритетності напрямів. Усі напрями розвитку у рамках відповідних базових груп ранжуються в порядку зростання їх узагальнених оцінок, оскільки чим менша відстань Евкліда до ідеальної точки, тим ближчий напрям розвитку до ідеалу і тим більш пріоритетним він є. Для формування стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства необхідно дібрати певне число найбільш пріоритетних і погоджених між собою напрямів розвитку. Вимога узгодженості напрямів обумовлює необхідність формування стратегії тільки напрямами, що належать одній і тій же базовій групі. Інакше стратегія буде представлена, можливо, перспективнішими, але непослідовними і половинчастими напрямами, що істотно понизить ефективність усієї стратегії в цілому.

Формування альтернативних варіантів стратегії кадрового розвитку на основі

усіх напрямів, розроблених у рамках відповідних базових груп, здається недоцільним, що пов'язане з досить великим терміном їх практичної реалізації. Зовнішнє середовище, що динамічно змінюється, моральний знос устаткування роблять безглуздою розробку стратегії на досить тривалий період, отже, основними обмеженнями при формуванні альтернативних варіантів, на наш погляд, є часові межі реалізації напрямів і ресурсні можливості підприємства. Оскільки на цьому етапі зробити оцінку альтернатив з цих позицій дуже складно, то у зв'язку з цим у рамках кожної базової групи рекомендується сформулювати декілька альтернативних стратегій кадрового розвитку, що відрізняються одна від одної кількістю включених в неї пріоритетних напрямів розвитку.

Таким чином, сформовані списки напрямів, розташованих у порядку убавання ступеня їх пріоритетності, дозволяють отримати досить велике число альтернативних стратегій кадрового розвитку, що відрізняються як за змістом, так і за термінами їх реалізації і обсягами необхідних вкладень. Відзначимо, що повноцінна оцінка розроблених варіантів альтернативних кадрових стратегій може бути здійснена тільки після їх кількісного опису.

Етап 3 – кількісна оцінка альтернативних стратегій кадрового розвитку. Суть цього завдання полягає в розробці інвестиційних проектів, що сприяють реалізації пріоритетних напрямів розвитку, які увійшли до відповідних альтернативних стратегій кадрового розвитку. Включенню в загальну базу підлягають проекти, що повністю відповідають обраним напрямам кадрового розвитку підприємства; не мають помилок у визначенні характеристик і показників ефективності проектів; ґрунтовані на раціональних і песимістичних судженнях про зміни чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Таким чином, спосіб реалізації будь-якої альтернативної стратегії кадрового розвитку є набором проектів, які сприяють реалізації

пріоритетних напрямів розвитку, що увійшли до альтернативи. Реалізація одного напрямку розвитку може передбачати здійснення одного або декількох проектів, так само можливі варіанти, коли один проект може охоплювати декілька напрямів розвитку. Розробляються песимістичний, раціональний і оптимістичний сценарії, що задають умови реалізації стратегій кадрового розвитку. Для остаточного вибору стратегії кадрового розвитку підприємства з числа можливих альтернатив рекомендуємо використати запропоновану процедуру взаємопов'язаного спільного використання принципу максимуму, принципу мінімаксного ризику і критерію Лапласа. Визначення за кожною альтернативною стратегією мінімального значення головного критерію, що досягається при будь-якому сценарії розвитку кадрової ситуації. Альтернатива, якій відповідає максимальний з усіх мінімальних результатів (використання принципу максимуму), береться за базову безризикову стратегію. Остаточному вибору підлягає стратегія, що має найбільшу величину перевищення бонусу над рівнем ризику. Якщо таких стратегій буде декілька, то обирається альтернатива з найменшим рівнем ризику. Якщо ризик виявиться однаковим, то в цьому випадку рекомендується обрати альтернативу, що має найменше середньоквадратичне відхилення. У разі збігу середньоквадратичних відхилень альтернативи визнаються рівнозначними, і остаточний вибір здійснюється на якісному рівні.

Запропонований алгоритм є базою для методики оцінки стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства, яка включає таку послідовність дій: якісна оцінка альтернативних напрямів розвитку кадрового потенціалу підприємства; кількісна оцінка способів реалізації альтернативних стратегій розвитку кадрового потенціалу підприємства; вибір стратегії кадрового розвитку підприємства. Автор не претендує на те, що обрана процедура проведення оцінки стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства є єдиною можливою або найкращою з існу-

ючих варіантів її здійснення. За необхідності вона може бути змінена, удосконалена, ускладнена.

**Висновки.** Таким чином, з метою визначення порядку і змісту процедур, що стосуються оцінки і вибору стратегії кадрового розвитку, проведено конструктивний аналіз існуючих алгоритмів формування стратегії в розрізі трьох основних завдань стратегічного планування: проведення аналізу, створення бази можливих погоджених між собою напрямів розвитку, оцінки і вибору стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства як певної сукупності напрямів розвитку. На основі результатів, отриманих при проведенні аналізу алгоритмів формування стратегії, запропоновано методику якісної, кількісної оцінки і вибору стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства. Перевагою запропонованої автором методики є можливість проведення комплексної, багатокритеріальної, багатокрокової оцінки альтернативних стратегій кадрового розвитку, що дозволяє здійснювати вибір найкращого варіанта стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Дмитренко Г.А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організацій / Г.А. Дмитренко. – К.: МАУП, 1998. – 188 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: [пер. с англ.] / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Томпсон А.А., мл. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации / А.А. Томпсон, мл., А.Дж. Стрикленд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 412 с.
4. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А.Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского нац. ун-та им. В. Даля, 2004. – 320 с.
5. Тарнавська Н. Стратегічний менеджмент: практикум / Н. Тарнавська, О. Напора. – К.: Кондор, 2008. – 287 с.
6. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська, Ю.М. Ратушний. – К.: КНЕУ, 2001. – 232 с.
7. Петрова І.Л. Стратегічне управління людськими ресурсами / І.Л. Петрова. – К.: КНЕУ, 2013 – 466 с.
8. Воробьев А. Стратегическое управление персоналом / А. Воробьев, С. Жданов, Ю. Кузьмина // Управление персоналом. – 2008. – № 15. – С. 23–29.
9. Громова О. Н. Формирование стратегии управления персоналом предприятия (теоретические и методические аспекты): автореф. дис. ... д-ра экон. наук.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.Н. Громова. – М., 1999. – 40 с.
10. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры / В.И. Маслов. – М.: Финпресс, 2004. – 288 с.
11. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент: курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.
12. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент: учебник / Д. Кэмпбел, Дж. Струнхаус, Б. Хьюстон; пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М.: ООО «Перспект», 2003. – 336 с.
13. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: учеб. пос. для вузов / А.Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
14. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: ОАО «Экономика», 1997. – 288 с.
15. Баранчев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация / В. Баранчев // Проблемы теории практики управления. – 1998. – № 5. – С. 85–90.
16. Реформирование и реструктуризация предприятий. Методика и опыт / В.Н. Трепев [и др.]; под ред. В.М. Пустозерова. – М.: ПРИОР, 1998. – 320 с.



17. Серпилин А. Основные подходы к разработке и внедрению стратегии развития предприятия / А. Серпилин // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 6. – С. 78–86.

18. Лоренц Р. Оценка альтернатив и групповое решение многокритериальных задач / Р. Лоренц // Проблемы теории

практики управления. – 1993. – № 3. – С. 74–7.

19. Ефремов В.С. Оценка перспективности направлений развития российских автомобильных компаний / В.С. Ефремов, А.А. Дубинский // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 5. – С. 66–75.

Проанализированы подходы и методы оценки стратегии развития предприятия. Доказано отсутствие единого подхода к формированию стратегии развития кадрового потенциала предприятия. Предложена методика качественной, количественной оценки и выбора стратегии развития кадрового потенциала предприятия. Это позволит осуществить выбор наилучшего варианта стратегии кадрового развития предприятия.

**Ключевые слова:** *кадровый потенциал, методика, развитие, стратегия, оценка, алгоритм.*

The article analyzes the approaches and methods how to estimate the staff potential development strategy of enterprise. Absence of the unique approach to determination of forming the staff potential development strategy of enterprise is proved. Methodology of quality, quantitative estimation and choice of staff potential development strategy of enterprise has been developed. It will allow to carry out the choice of the best variant of staff development strategy of enterprise.

**Key words:** *staff potential, method, development, strategy, estimation, procedure.*

*Одержано 23.09.2014.*

УДК 378.09:331

Б.-П.О. КОШОВИЙ, завідувач наукового відділу  
Львівського університету бізнесу та права

## ДЕМОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ОСОБЛИВИЙ РІЗНОВИД ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПРИВАТНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

У статті розглянуто проблематику забезпечення економічної безпеки приватного вищого навчального закладу. Обґрунтовано існування метазагроз та інтенсифікаційних загроз економічній безпеці. Досліджено безпеку персоналу як функціональну складову економічної безпеки приватного вищого навчального закладу. Запропоновано визначення поняття економічної безпеки персоналу приватного вищого навчального закладу. Наведено інтенсифікаційні та метазагрози економічній безпеці, джерелом яких є персонал. Обґрунтовано місце демотивації праці у системі загроз економічній безпеці приватного вищого навчального закладу.

*Ключові слова:* економічна безпека підприємства, приватний вищий навчальний заклад, безпека персоналу, кадрова безпека, загрози економічній безпеці, демотивація праці.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Проблема економічної безпеки на сьогоднішній день є актуальною для України у зв'язку з тривалою економічно-соціальною кризою, що виснажує не лише фінансові ресурси держави, але й підриває моральний дух населення. У цих умовах особливо важливими є спільні зусилля як органів державної влади, так і підприємців у досягненні економічної безпеки держави. Не останню роль у цьому процесі відіграють вищі навчальні заклади приватної форми власності. Значний рівень автономії, наданий вищим навчальним закладам у зв'язку зі входом у дію нового Закону України «Про вищу освіту» накладає і додаткові обов'язки, зумовлює підвищення відповідальності вищих навчальних закладів за якість освітніх послуг. Отже, розробка теоретико-методологічних підходів до подолання загроз економічній безпеці приватних вищих навчальних закладів є важливим завданням сучасної науки управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'я-**

**зання цієї проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Розробкою проблематики економічної безпеки підприємств (ЕБП) нині займаються українські та іноземні вчені. Зокрема, І.П. Фоміченко, С.П. Міщенко досліджували систему економічної безпеки, її концептуальні аспекти. Демотивація науково-педагогічних, наукових працівників здатна зашкодити ефективній діяльності приватних вищих навчальних закладів, похитнути їх економічну безпеку. Витоки розв'язків проблеми погіршення стану економічної безпеки на підприємствах у зв'язку із загрозами безпеці персоналу містяться у проаналізованих працях О.І. Святокума, Т.В. Рудої, Є.М. Рудніченко, А.М. Рудого, О.М. Ляшенко, Я.М. Криля, Р.І. Галаза, Я.Ю. Білоуса, В.Г. Щербака, О.П. Пугачова, П.І. Мирошніченка, І.М. Манько, Ю.А. Поскрипко. Значний внесок у розвиток теоретичних засад подолання загроз економічній безпеці зробили Д.В. Єрмолаєв, В.В. Песков, Р.І. Галаз, Я.Ю. Білоус, В.Г. Щербак, О.П. Пугачов, П.І. Мирошнічен-

ко, І.М. Манько, Н.Б. Паліга, Ю.В. Світлична. Проте демотивація праці як загроза економічній безпеці приватного вищого навчального закладу на сьогоднішній день досліджена недостатньо повно, чому присвячено цю статтю.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування теоретичних засад демотивації праці як загрози економічній безпеці приватного вищого навчального закладу.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Дослідження системи загроз економічній безпеці підприємства з огляду на їх розподіл за функціональними складовими (фінансова, кадрова, силова, юридична, маркетингова та ін.) дає підстави припустити існування метазагроз. Так, для прикладу, метазагроза недостатнього фінансування має вплив як у фінансовій сфері, визначаючи недостатність обігових коштів для нормального функціонування фінансової системи підприємства, так і в інших сферах – при прийомі на роботу кваліфікованих працівників, реалізації заходів із забезпечення фінансової безпеки, закупці якісної сировини, встановленні новітніх охоронних систем тощо. Метазагроза недостатньої (низької) кваліфікації працівників є як загрозою сфери управління персоналом, що свідчить про неефективність відповідної системи, потребу у внесенні змін у неї, так і загрозою у фінансовій сфері в частині управління фінансовими потоками, у виробництві та технологічній сфері з приводу вибору і забезпечення технологічного процесу, у маркетингу в частині позиціонування на ринку та аналізу кон'юнктури, у сфері протидії неправомірним діям працівників та зовнішнім негативним впливам. Метазагроза у маркетинговій сфері – неправильне позиціонування фірми на ринку, помилки у плануванні збуту чи просуванні товарів здатні призвести до фінансових втрат (є загрозою фінансовій складовій), неправильного формування виробничих планів (загроза виробничій складовій), над-

мірним залученням працівників (загроза у сфері персоналу) тощо.

Наведені міркування свідчать про доцільність розгляду системи загроз ЕБП з позицій діалектики, а саме діалектичного принципу всезагального зв'язку. Отже, проаналізовані наукові джерела та практика підприємництва дають підстави твердити на основі діалектичного методу про існування як загроз, так і метазагроз. Це дасть змогу з більшою точністю позиціонувати демотивацію праці у системі загроз ЕБП.

Поряд з метазагрозами виділимо й інший тип загроз, що здатні збільшити витрати на подолання інших загроз ЕБП. Так, Д.В. Єрмолаєв відзначає існування низки чинників, які посилюють активізацію загроз ЕБП, характерні для середовища діяльності підприємств: монополізація ринків, кримінальний контроль над окремими секторами економіки і підприємствами, тиск з боку органів державної влади, рейдерство, соціальні проблеми, недосконалість регуляторного законодавства у сфері підприємництва, відсутність єдності та взаємопогодженості дій правоохоронних органів, недосконалість методів забезпечення ЕБП [1, с. 171]. На нашу думку, на основі цих чинників можливо сформулювати у загальному вигляді теоретичні уявлення про загрози, що впливають на активізацію решти загроз ЕБП й відтак можуть бути названі як «загрози інтенсифікації». До них віднесемо недосконалість державного регулювання та правозастосовчої практики у сфері забезпечення ЕБП, криміналізацію суспільства з деформацією правосвідомості, незаконні методи конкурентної боротьби, недостатній рівень впровадження наукових досягнень у практику підприємництва. Аналіз названих загроз вказує на те, що однією зі сторін їх виникнення (суб'єктом) є держава чи органи державної влади, що свідчить про публічний їх характер і відповідно вимагає:

а) з боку держави посиленої уваги до названих проблем у зв'язку з їх актуальністю як таких, що породжують загрози

інтенсивного впливу (загрози інтенсифікації решти загроз ЕБП);

б) з боку підприємства – усебічного аналізу існуючих загроз ЕБП у їх зв'язку із загрозами зовнішнього характеру, які можуть призвести до інтенсифікації внутрішніх загроз підприємства.

Класифікація загрози демотивації праці необхідна для обґрунтування дійсного місця, характеру загрози, шляхів її подолання в управлінні ЕБП. Для прикладу проаналізуємо працю В.В. Пєскова, присвячену певною мірою забезпеченню ЕБП. У ній пропонується розглядати кризи і банкрутство як загрозу ЕБП. Разом із тим у самій праці аналізуються чинники банкрутства підприємства [2]. На наше переконання, банкрутство не має розглядатись як загроза, натомість це результат реалізації низки загроз фінансовій складовій економічної безпеки.

Формування чіткого уявлення про загрозу ЕБП дає підстави для розробки методичних підходів оцінки ефективності запобігання їм, ймовірності настання, мінімізації наслідків. Разом із тим невирішеними у теорії забезпечення ЕБП залишаються низка питань.

Ураховуючи проаналізовані наукові джерела, а також практику підприємництва вважаємо, що захист від загроз має відбуватись узгоджено та гармонійно, зважаючи як на інтереси підприємця, так і підприємства. При цьому у зв'язку зі зростаючою гуманістичною та соціальною роллю інституту підприємництва недоцільно ставити інтереси підприємця – власника капіталу вище за інтереси власників трудових ресурсів – працівників. Гармонізація цих інтересів та їх узгодженість дасть змогу забезпечувати ЕБП та належний захист від загроз. Місце загрози демотивації праці доцільно визначати у контексті забезпечення безпеки персоналу підприємства як складової економічної безпеки підприємництва. Разом із тим метазагроза демотивації праці має бути більш повно розглянута у суспільному вимірі, з урахуванням суспільної корисності та значення праці.

Функціональна складова економічної безпеки підприємства – безпека його персоналу на сьогоднішній день досить повно розглянута у наукових джерелах, сформована практика управління нею. Водночас попри загальноприйняте використання терміна «кадрова безпека» досить часто у межах цієї проблематики розглядається безпека персоналу загалом, захищеність як персоналу від загроз зовнішнього і внутрішнього походження, так і підприємства від загроз, пов'язаних з персоналом. У останньому випадку персонал виступає джерелом внутрішньої загрози економічній безпеці підприємства. Відтак доцільно узагальнити основні теоретичні засади економічної безпеки підприємства у частині забезпечення безпеки його персоналу.

О.І. Святокум відзначає, що здатності персоналу нести організації користь і безпеку або бути джерелом небезпеки і руйнування приділяли увагу відомі філософи і політики стародавнього Сходу та Заходу. Професіоналізм і якості правителів, індивідуальні здібності людей та ефективність їх діяльності, способи добору людей за бажаними якостями були предметом наукових інтересів багатьох давніх учених. Науковець сформулював низку тенденцій, що простежувались у давньому потрактуванні кадрової безпеки: об'єктивне існування у традиційному суспільстві потреби забезпечення кадрової безпеки; історично сформувались та існували інституції забезпечення кадрової безпеки організацій у багатьох традиційних суспільствах; в окремих державах ступінь інституалізації кадрової безпеки був досить високим, враховувалась важливість процедур добору та мотивації персоналу; кадрова безпека історично асоціювалася із забезпеченням державної безпеки; західним і східним суспільствами накопичено певний емпіричний досвід добору та діагностики лояльного до організації персоналу [3, с. 2, 6].

Найчастіше у наукових джерелах нині застосовується термін «кадрова» або «інтелектуально-кадрова» безпека чи складова (функціональна скла-

дова) ЕБП. Т.В. Руда, Є.М. Рудніченко, А.М. Рудий з цього приводу відзначають, що інтелектуально-кадрова містить взаємопов'язані напрями забезпечення ефективної діяльності підприємства: кадрова – роботу з персоналом, підвищення його ефективності, планування та управління; інтелектуальна – забезпечення якості персоналу підприємств [4, с. 20]. О.М. Ляшенко, Я.М. Криль вважають кадрову безпеку складовою системи економічної безпеки підприємства, яка являє собою сукупність соціально-економічних, управлінських, соціальних та психологічних процесів, скерованих на убезпечення діяльності підприємства від загроз, зумовлених людським чинником [5, с. 275]. Існує й підхід, згідно з яким кадрова безпека розглядається як стан захищеності підприємства від загроз, пов'язаних з використанням трудових ресурсів і скерованих на підриг трудових відносин на підприємстві; процес розвитку й удосконалення системи управління персоналом підприємства [6, с. 7].

Стосовно важливості забезпечення передусім кадрової безпеки Я.Ю. Білоус відзначає: «Незважаючи на те, що категорія керівників має найменшу питому вагу серед усього персоналу підприємства, економічна безпека підприємства найбільшим чином залежить саме від керівників та спеціалістів. Недобросовісній поведінці рядових працівників можна запобігти за допомогою безпосереднього спостереження, використання технічних засобів контролю (наприклад, відеокамери і спеціального програмного забезпечення комп'ютерів, що дозволяє перевіряти, чим займаються співробітники на робочому місці) і на основі вимірювання результатів праці (наприклад, кількості виробів або виконаних операцій). Що стосується керівників, то навіть безпосередній моніторинг їхньої поведінки малоефективний, а оцінити результати їхньої роботи достатньо складно. Таке положення є вагомим аргументом на користь того, що економічна безпека підприємства залежить переважно від управлінського персоналу і тому в контексті її забезпечення

ця категорія заслуговує більшої уваги ніж інші» [7, с. 231]. Поділяючи таку думку, хотілось би відзначити, що окремі загрози безпеці стосуються рівною мірою усього персоналу, передусім коли мова йде про мотивацію та демотивацію праці.

Я.Ю. Білоусом проаналізовано загрози економічній безпеці підприємства, що походять від його персоналу. Я.Ю. Білоус особливо відзначає важливість такої загрози у сфері управління персоналом, як конфлікти [7, с. 233]. І.П. Фоміченко та С.О. Баркова об'єднують комплекс загроз, пов'язаних із трудовими ресурсами підприємства, в групу, куди входять безпека персоналу, техніка безпеки, особиста безпека підприємця, топ-менеджменту, безпека ділових відносин [8, с. 60]. Окремий напрям досліджень становить вивчення кадрових ризиків. В.Г. Щербак та О.П. Пугачов трактують їх як ризики, що виникають на підприємстві у процесі взаємодії з персоналом, втрату підприємством своїх конкурентних переваг, неотримання доходів або виникнення додаткових незапланованих витрат у результаті діяльності працівників підприємства. Ці ризики проявляються через зміну в соціальному, людському, інтелектуальному капіталі підприємства; реалізації людського чинника; якості трудових ресурсів підприємства, а центральною причиною їх виникнення є недостатня якість менеджменту [9, с. 13, 15]. Оригінальним напрямом досліджень є розробка П.І. Мирошниченко та І.М. Манько, які досліджували чинники впливу на безпеку кадрового потенціалу підприємства. Відповідні чинники вчені досліджують у вигляді груп: фізіологічні, техніко-технологічні, структурно-організаційні, соціально-економічні, соціально-психологічні, територіально-ситуаційні, а також матеріальні та нематеріальні [10]. Цей підхід характеризується певною гнучкістю, оскільки дозволяє більш повно використовувати ресурсно-функціональний підхід до забезпечення економічної безпеки, проте у той же час відволікає увагу від проблем безпосередньо економічної безпеки на менш важливі, такі, що не здатні завдати



рішучого удару і поставити підприємство у кризове становище.

Широко дослідженими є і шляхи запобігання загрозам ЕБП, зокрема у частині забезпечення безпеки персоналу. Так, Н.Б. Паліга та Ю.В. Світлична до основних шляхів запобігання загрозам кадровій складовій відносять скорочення кількості вимушених відпусток персоналу, зменшення частки працівників пенсійного віку, стимулювання трудової активності персоналу, залучення кваліфікованої робочої сили; зміцнення безпеки відбувається, на їх переконання, також за рахунок посилення мотивації працівників через фінансові та нефінансові стимули, зокрема завдяки розгортанню діяльності посилення соціального захисту працівників, запобігання поширенню соціальних хвороб [11, с. 198, 202]. С.П. Міщенко пропонує об'єднувати заходи, що стосуються зміцнення економічної безпеки у сфері управління персоналом у кадрову групу заходів. Ця група має включати заходи, пов'язані із недопущенням витоку інформації (комерційної таємниці) через працівників, забезпеченням належної компетенції, запобігання помилкам та зловживанням [12, с. 194].

Теоретичні засади управління безпекою у сфері персоналу включають використання низки науково обґрунтованих інструментів, що допомагають у боротьбі із загрозами. Це, зокрема, проведення добору з відсіюванням кандидатів, які мають особистісні недоліки; створення умов, у яких працівник буде зацікавлений у якісному виконанні завдань та досягненні цілей організації; підтримка оптимального соціально-психологічного клімату в колективі; урахування можливої протиправної поведінки співробітників; усунення можливостей для вчинення співробітниками протиправних вчинків; захист від хедхантингу; створення ефективної системи мотивування; застосування командотворчих та ротацийних методів; нормативна регламентація управлінських процесів; управління лояльністю [13, с. 93–94].

Слід відзначити, що нині вже існують теоретичні засади обґрунтування ме-

тазагрози у сфері персоналу (без використання власне цього терміна). Так, у праці Т.В. Рудої, Є.М. Рудніченко, А.М. Рудого відмічається, що з економічних позицій кадрову безпеку доцільно розглядати як комбінацію складових безпеки здоров'я, фізичної, фінансової, інтелектуальної, кар'єрної, технологічної, соціальної, корпоративної, психологічної безпеки [4]. В.Г. Щербак та О.П. Пугачов відзначають: «В епоху глобалізації людство отримує доступ до будь-якої технології і техніки. Однак результати їх використання істотно відрізняються. Конкурентні сили організації залежать від головної продуктивної сили організації – її працівників. Такий підхід ґрунтується на концепції, згідно з якою фундаментальною основою стратегічних переваг організації є її людські ресурси, тобто співробітники, їхнє ставлення до праці і мотивація до досягнення поставлених цілей, їхні професіоналізм та система цінностей, здатність до творчості й готовність до змін в організації. Усе це має особливе значення у світлі посилення глобальної конкуренції, коли найбільш важливими факторами національної конкурентоспроможності стають кваліфіковані людські ресурси та наукова база» [9, с. 12]. Дещо слабше розроблено питання інтенсифікаційних загроз.

На наше переконання, економічну безпеку у сфері персоналу приватного вищого навчального закладу слід розглядати з урахуванням специфіки галузі економічної діяльності. Разом із цим на основі аналізу наукових джерел та практики управління персоналом ПВНЗ можливо сформулювати деякі теоретичні засади, що стосуються власне безпеки персоналу. Персонал ПВНЗ включає педагогічних, наукових та науково-педагогічних працівників, адміністративний та допоміжний персонал. Таким чином, з урахуванням запропонованого раніше авторського визначення економічної безпеки як стану захищеності підприємства і підприємця від загроз незалежно від джерела їх походження, що включає низку заходів та засобів виявлення, аналізу, запобігання загрозам та недопущення критичних для підприєм-

ства чи підприємця наслідків у разі їх настання, пропонуємо таке визначення економічної безпеки персоналу ПВНЗ.

**Економічна безпека персоналу ПВНЗ** – це стан персоналу ПВНЗ, що досягається за допомогою використання у практиці управління науково-обґрунтованого інструментарію та особистого досвіду кваліфікованих керівників, який характеризується захищеністю педагогічного, наукового, науково-педагогічного, адміністративного та допоміжного персоналу від загроз, пов'язаних з трудовою діяльністю, а також негативних наслідків у випадку настання таких загроз; а підприємство чи підприємець є захищеними від ймовірних дій персоналу, що можуть зашкодити економічній безпеці підприємства.

Загрози економічній безпеці персоналу ПВНЗ доцільно поділяти на зовнішні та внутрішні, а також слід виокремлювати метазагрози та інтенсифікаційні загрози.

Зовнішні загрози виникають у зв'язку взаємодії ПВНЗ як відкритої системи із середовищем, а також взаємодії системи персоналу із середовищем функціонування. Зовнішні загрози персоналу, пов'язані з взаємодією ПВНЗ із зовнішнім середовищем, доцільно поділяти на:

а) такі, що виникають у зв'язку з взаємодією з органами державної влади;

б) такі, джерелом яких є взаємодія з конкурентами;

в) породжені взаємодією зі споживачами освітніх послуг;

г) такі, що виникають у зв'язку з відносинами, які мають опосередковане значення при наданні освітніх послуг (взаємодія з комунальними службами, видавництвами навчальної та наукової літератури, рекламними агентствами тощо).

Загрози персоналу, пов'язані зі взаємодією системи персоналу та середовища, доцільно поділяти на:

а) такі, що виникають у зв'язку взаємодії системи персоналу та інших систем підприємства, приміром, фінансової, господарської, маркетингової;

б) такі, що виникають в умовах відносин працівників ПВНЗ та інших під-

приємств з питань, пов'язаних з трудовою діяльністю;

Метазагрози персоналу у ПВНЗ включають низьку кваліфікацію, слабку систему мотивації праці, низьку правосвідомість працівників (зокрема, її деформацію), недоліки при доборі кандидатів на посади, конфлікти у колективі. Інтенсифікаційні загрози включають неналежний рівень матеріального та нематеріального стимулювання, слабке функціонування системи підвищення кваліфікації, відсутність чи неналежний контроль за якістю освітніх послуг, що надаються підприємством, слабка діяльність із підвищення лояльності та утворення команд (командотворча діяльність).

**Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.** Таким чином, місце демотивації праці у системі загроз ЕБП на прикладі ПВНЗ можливо встановити таким чином: демотивація праці належить до загроз безпеці персоналу ПВНЗ, є метагрозою, оскільки може негативно впливати на належне забезпечення безпеки інших складових ЕБП, є інтенсифікаційною грозою, оскільки посилює ймовірність настання інших загроз у сфері управління персоналом. Така характеристика демотивації праці, як загрози ЕБП ПВНЗ підтверджує актуальність глибшого її дослідження у контексті розкриття теоретичних засад ЕБП.

### Список використаних джерел

1. Ермолаев Д.В. Угрозы экономической безопасности предприятия / Д.В. Ермолаев // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2012. – № 2–2. – С. 169–172.

2. Песков В.В. Кризис и банкротство как угроза экономической безопасности предприятия в условиях рынка / В.В. Песков // Транспортное дело России. – 2010. – № 8. – С. 29–32.

3. Святокум О.І. Кадрова безпека в традиційному суспільстві [Електронний ресурс] / О.І. Святокум // Вісник Міжнародного слов'янського універси-

тету. Сер.: Соціологічні науки. – 2012. – Т. 15. – № 1–2. – С. 40–46. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VMSU\\_sociology\\_2012\\_15\\_1-2\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VMSU_sociology_2012_15_1-2_10.pdf)

4. Руда Т.В. Сутність та значення кадрової компоненти у процесі забезпечення економічної безпеки [Електронний ресурс] / Т.В. Руда, Є.М. Рудніченко, А.М. Рудий // Митна безпека. – 2013. – № 1. – С. 20–23. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/mb\\_2013\\_1\\_5.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/mb_2013_1_5.pdf)

5. Ляшенко О.М. Кадрова безпека у системі економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / О.М. Ляшенко, Я.М. Криль // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25 (2). – С. 274–279. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/есмері\\_2013\\_25\(2\)\\_34.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/есмері_2013_25(2)_34.pdf)

6. Галаз Р.І. Принципи управління кадровою безпекою підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук за спеціальністю 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Р.І. Галаз. – Львів: Львівський університет бізнесу та права, 2014. – 22 с.

7. Білоус Я.Ю. Аналіз загроз економічній безпеці підприємства, що походять від його персоналу [Електронний ресурс] / Я.Ю. Білоус // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25 (1). – С. 229–234. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/есмері\\_2013\\_25\(1\)\\_28.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/есмері_2013_25(1)_28.pdf)

8. Фоміченко І.П. Формування системи управління економічної безпеки на підприємствах України [Електронний ресурс] / І.П. Фоміченко, С.О. Баркова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2013. – № 3. – С. 57–66. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eupmg\\_2013\\_3\\_8.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eupmg_2013_3_8.pdf)

9. Щербак В.Г. Кадрові ризики в системі менеджменту персоналу [Електронний ресурс] / В.Г. Щербак, О.П. Пугачов // Ринок праці та зайнятість населення. – 2013. – № 2. – С. 12–16. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/grzn\\_2013\\_2\\_4.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/grzn_2013_2_4.pdf)

10. Мирошніченко П.І. Дослідження чинників впливу на безпеку кадрового потенціалу аграрних підприємств [Електронний ресурс] / П.І. Мирошніченко, І.М. Манько // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2013. – № 1. – С. 95–100. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uprv\\_2013\\_1\\_17.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uprv_2013_1_17.pdf)

11. Паліга Н.Б. Шляхи запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам економічній безпеці промислового підприємства [Електронний ресурс] / Н.Б. Паліга, Ю.В. Світлична // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 197–202. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/есонпр\\_2011\\_1\\_32.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/есонпр_2011_1_32.pdf)

12. Міщенко С.П. Концептуальні аспекти економічної безпеки підприємств у ринковій економіці [Електронний ресурс] / С.П. Міщенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 190–195. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi\\_2011\\_2\\_26.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2011_2_26.pdf)

13. Поскрипко Ю.А. Механізми вдосконалення інтелектуально-кадрової складової економічної безпеки підприємств [Електронний ресурс] / Ю.А. Поскрипко // Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку. – 2012. – № 2. – С. 118–120. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nzundiz\\_2012\\_2\\_26.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nzundiz_2012_2_26.pdf)

В статье рассмотрена проблематика обеспечения экономической безопасности частного высшего учебного заведения. Обосновано существование метаугроз и интенсификационных угроз экономической безопасности. Исследована безопасность персонала как функциональная составляющая экономической безопасности частного высшего учебного заведения. Предложено определение понятия экономической безопасности персонала частного высшего учебного заведения. Приведены интенсификационные и метаугрозы экономической безопасности, источником которых является персонал. Обоснованно место демотивации труда в системе угроз экономической безопасности частного высшего учебного заведения.

***Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, частное высшее учебное заведение, безопасность персонала, кадровая безопасность, угрозы экономической безопасности, демотивация труда.***

The article has presented a problem field as for provision of economical security measures in a private higher educational institution. Grounding has been exposed for existence of meta-challenges and intensive threats to economical security. Personnel security as a functional component of economical security of private higher educational institution has been studied. Definition has been proposed for a notion of economical security in personnel management of a private higher educational institution. Intensifying threats as well as meta-challenges to economical security – factors descending from personnel – have been exposed. Position has been substantiated for demotivation of work within the system of threats to economical security of private higher educational institution.

***Key words: economic security of an enterprise, private higher educative institution, security of personnel, regular security, threats to economic security, demotivation of work.***

*Одержано 5.09.2014.*

УДК 339.138

*Т.В. КАЙНОВА*, кандидат економічних наук, доцент  
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

## МАРКЕТИНГ РЕГІОНУ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Визначено підходи до маркетингу регіону, наведено авторське бачення цієї категорії, проаналізовано основні концепції маркетингу регіону, виділено переваги і недоліки. Сформовано загальну концептуальну модель маркетингу регіону. Розглянуто інвестиційну, економічну, соціальну та культурну привабливість регіонів.

**Ключові слова:** *маркетинг, регіон, концепція, стратегія, планування.*

**Постановка проблеми.** У цей час перед більшістю регіонів України стоїть проблема покращання іміджу та підвищення інвестиційної привабливості. Незважаючи на збільшення витрат регіонів на інформаційний маркетинг, досліджень у цій сфері явно недостатньо. Існуюча література з міжнародного бізнесу, економіки та міжнародного маркетингу не дає повного уявлення щодо промоушена регіону фахівцям, що безпосередньо цим займаються.

Створення та здійснення програми інформаційного маркетингу регіонів України є складною та актуальною проблемою економічного розвитку регіонів. По-перше, тому що далеко не завжди регіональна політика спрямована на системне просування позитивної інформації про регіон з метою створення сприятливого ставлення до нього, а також до продукції, що випускається на його території та регіональних умов ведення бізнесу. По-друге, в багатьох регіонах України організації, що здійснюють функції інформаційного маркетингу регіону, як правило, виконують ці функції частково та безсистемно. Тому справжнє дослідження є важливим, а тема цієї статті актуальна та своєчасна.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Маркетинг регіону є відносно новою для вітчизняної економічної науки сферою дослідження. Теорією та прак-

тикою маркетингу регіону займаються Ф. Котлер, І. Рейн, Д. Хайдер, Т. Метаксас, А. Дайан, Т. Холл, Г. Даффі, С. Андреев, В.Г. Старовойтов, Є.П. Голубков, Д. Ісмаєв, В. Квартальнов, В. Сапрунова. Однак існує ряд практичних та теоретичних питань до визначення маркетингової привабливості регіону: не до кінця зрозумілий змістовий статус самого поняття «маркетинг регіону», не визначені економічні, виробничі, природно-географічні, соціально-культурні, інтелектуальні параметри, що мають бути включені в комплекс маркетингу регіону, немає чітко визначених методик оцінки конкурентоспроможності та привабливості території і т. д., що зумовлює доцільність подання авторської дефініції досліджуваного явища.

**Виклад основного матеріалу.** На цей момент існує декілька основних концептуальних підходів до розуміння сутності маркетингу регіону. Вони наведені в табл. 1.

Узагальнюючи різні підходи до визначення поняття «маркетинг регіону», наведемо авторське бачення: під маркетингом регіону розуміється діяльність, пов'язана з розробкою за допомогою основних маркетингових інструментів та технологій, спрямованих на найбільш ефективно та вигідно для території використання наявних ресурсів з метою під-



## Класифікація підходів до дослідження маркетингу регіону

Концептуальний підхід	Дослідники	Зміст категорії «маркетинг території»
Аудиторський	А. Моррісон, Г. Вугд, Г. Ашворт, В.Б. Зотов, А.А. Медведєв та ін.	Система управління орієнтована на облік та аналіз потреб, стану й динаміки кон'юнктури ринку території для задоволення попиту цільових споживачів
«Тристороннє планування»	Ф. Котлер, І. Рейн, Д. Хайдер, Т. Метаксас	Планування території жителями, бізнес-співтовариством та органами влади
Іміджевий	А. Дайан, Т. Холл, Ф. Хаббард та ін.	Технологія підвищення та трансформації іміджу регіону
Ресурсно-ідентифікаційний	Дж. Голд, С. Вард, А.Л. Гапоненко, М.Е. Сейфуллаєва та ін.	Інструмент використання та формування конкурентних переваг регіону з метою підвищення його конкурентоспроможності та іміджу
Оціночний	Г. Даффі, С. Андреев, В.Г. Старовойтов, Є.П. Голубков	Діяльність із зміни думок, поведінки зовнішніх суб'єктів щодо конкретного регіону
Туристський	М. Опперманн, Дж. Капмовська	Спосіб залучення на територію туристів
Культурологічний	К. Пратт, Л. Конг, К. Мюррей, А. Деффнер	Вид діяльності, що створює потужну індустрію культури території
Девелоперський	Дж. Лоуренс	Умова та програма розвитку регіону
Сервісний	Л. Ван ден Берг, Я. Мир, У. Функе та ін.	Набір дій з оптимізації послуг регіону та попиту на них населення, компаній, туристів та ін.
Класифікаційний	А.М. Лавров, В.С. Сурнін та ін.	Елемент системи ринкових відносин, спроектований на мега- і мезорівень, спрямований на забезпечення якості життя населення
Розподільний	Е.Р. Кошеварова, Ю.Н. Старцев та ін.	Задоволення потреб регіону шляхом зовнішнього та внутрішнього обміну

вищення її конкурентоспроможності та іміджу.

Виходячи із цього, маркетинг регіону істотно відрізняється від маркетингу товарів та послуг саме тим, що для маркетингу регіону важливу роль відіграє формування привабливості та іміджу регіону для населення, інвесторів та держави. Ключовим тут є підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіону порівняно з іншими. На відміну від маркетингу товарів та послуг, де істотну роль відіграють ринкові та виробничі фактори розвитку, для маркетингу регіону важливу роль відіграють об'єктивні умови: природно-ресурсний потенціал та кліматичні умови, геополітичне становище, інфраструктурний потенціал, фінансові, трудові, організаційні та інші ресурси. Нарешті, суттєвим є те, що для маркетингу регіону економічний ефект досягається загальною «сумарною»

дією геофізичних, фінансових, техніко-технологічних та кадрових ресурсів, зростанням обсягів виробництва та активізацією зовнішньоекономічної діяльності, результатами участі в міжнародних проєктах тощо [5].

Аналіз основних концепцій маркетингу регіону [1, 2, 4, 5] дозволив зробити загальні висновки. Переваги й недоліки існуючих підходів до маркетингу територій наведено у табл. 2.

Виходячи з проведеного аналізу існуючих підходів до маркетингу регіону, можна зробити такі висновки. По-перше, не існує єдиного концептуального підходу до маркетингу регіону взагалі. Ряд концепцій включають в себе маркетинговий аналіз потенціалу регіону, його конкурентоспроможності (Ф. Котлер та ін., О.П. Панкрухін) [4, 5]. Інші спрямовані на просування регіону та формування

Переваги й недоліки існуючих підходів до маркетингу територій

Підхід	Переваги	Недоліки	Аналіз та облік факторів інноваційного розвитку
«Маркетинг місць», Ф. Котлер, Д. Хайдер, І. Рейн, Т. Метаксас	Фундаментальність підходу, базованого на аналізі досвіду європейських територій. Унікальна система стратегічного ринкового планування	Складність з адаптацією до вітчизняної практики	Ураховує з усією повнотою
«Маркетинг територій», О.П. Панкрухін	Чітка орієнтація підходу, пов'язана з аналізом конкурентоспроможності та позиціонуванням регіону	Орієнтація на аналіз становища регіону. Облік тільки економічних факторів розвитку	Виділяються тільки економічні фактори розвитку
«Маркетинг регіонів», І.В. Арженовський	Паралель із плануванням стратегії підприємства	Орієнтація тільки на просування	Спеціально не виділяються
«Маркетингова стратегія регіону», Д.В. Візгалов	Логічна вибудованість підходу дозволяє швидко впровадити цю модель маркетингу територій. Максимальна наближеність до практики українських територій	Орієнтація на просування регіону	Спеціально не виділяються

його позитивного іміджу (І.В. Арженовський, Д.В. Візгалін) [1, 3].

По-друге, не існує єдиного концептуального підходу до маркетингової оцінки регіону: які чинники – виробничо-економічні, соціально-культурні, географічні, людські – належать до факторів маркетингу регіону. По-третє, не існує однозначного підходу до методології формування привабливого іміджу регіону та методів його просування. Виникає потре-

ба у створенні універсального підходу до маркетингу регіонів, який був би узагальненням цих розглянутих підходів.

Сформуємо загальну концептуальну модель маркетингу регіонів, що є узагальненою моделлю аналізу маркетингового потенціалу регіону та планування його просування (рис. 1).

Розробка стратегії розвитку регіону передбачає стратегічний аналіз регіону, в рамках якого, на нашу думку, цілком

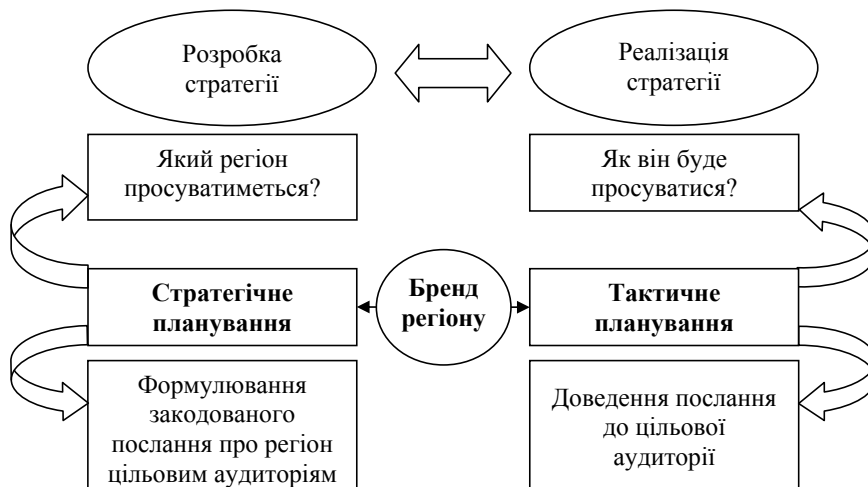


Рис. 1. Модель маркетингу регіону

може бути використаний підхід О.П. Панкрухіна з аналізу конкурентоспроможності та позиціонуванню регіону. При цьому слід особливу увагу приділити, по-перше, аналізу та оцінці неекономічних чинників розвитку, по-друге, визначенню факторів розвитку регіону.

Завдання стратегічного маркетингу – створити регіон як «унікальну торгову пропозицію» стосовно до інших регіонів. Це означає формування інвестиційної, економічної, соціальної та культурної привабливості регіону.

Інвестиційна привабливість означає формування високого інвестиційного клімату на певній території для ведення успішного бізнесу (створення транспортної, комунікаційної та інформаційної інфраструктури; довгострокових проектів, привабливих для бізнесу інших територій, створення привабливого податкового клімату; формування фінансових ресурсів тощо). Цільовою групою цієї складової маркетингу регіону є місцева влада, підприємці, промислові підприємства, дрібний та середній бізнес.

Економічна привабливість означає формування ринку товарів, послуг та підвищення за рахунок купівельної спроможності населення (зняття адміністративних та інших обмежень на ведення місцевого бізнесу, підтримка та лобіювання інтересів адміністрацією регіону місцевих виробників за межами території тощо). Цільова аудиторія цієї складової – промислові підприємства, дрібний та середній бізнес, різні групи населення регіону.

Соціальна привабливість пов'язана з формування сприятливого соціального середовища проживання (особиста та суспільна безпека, екологічна безпека, розвиток інфраструктури проживання, розвиток інфраструктури освіти). Цільовою групою тут є різні групи населення.

Культурна привабливість регіону пов'язана із здійсненням інноваційних культурних проектів, використанням наявних культурних та природних пам'яток у формуванні позитивного іміджу регіону. Цільовою групою є групи фахівців креативних професій, залучення яких у

регіон є і метою, і засобом його культурного розвитку та підвищення культурного іміджу [3].

Як уже зазначалося вище, ці фактори взаємопов'язані між собою. Тому не видається можливим виділити більш-менш пріоритетні чинники для маркетингу регіону. Як показує аналіз, фактори культурної привабливості є настільки ж потужними факторами економічного розвитку, як і інвестиційний клімат. Досвід європейських територій показує, що інноваційний розвиток регіону як початковий фактор розвитку може мати культурну або соціальну привабливість. Пріоритетність чинників розвитку регіону визначається специфічною наявністю самих факторів та ресурсів регіональної влади. Кожен напрям стратегічного аналізу, пов'язаний із формуванням відповідних чинників маркетингу території, може плануватися відокремлено, проте, в підсумку вони мають бути «пов'язані» в єдиний план маркетингу розвитку регіонів.

Розглянемо детально кожен з етапів стратегічного планування відповідно до цієї концепції.

1. Ретроспективний аналіз включає в себе аналіз історичного становища регіону та аналіз основних стратегічних етапів розвитку регіону як території: визначити переваги та недоліки минулої стратегії, проаналізувати напрями розвитку регіону, дати заключну оцінку про етапи розвитку регіону.

2. Аудит регіону включає в себе такі заходи. Це маркетинговий SWOT-аналіз та аналіз конкурентоспроможності регіону: визначення факторів привабливості місця; виявлення основних конкурентів та положення щодо них; виявлення основних тенденцій та подій; аналіз сильних та слабких сторін; виявлення можливостей та загроз; визначення основних вузьких місць; позиціонування регіону.

3. Планування стратегічних заходів маркетингу території (маркетингового плану розвитку регіону): розробка бачення та визначення цілей; визначення генеральної стратегії; складання плану дій (розробка та обґрунтування заходів та проектів).

На цьому етапі ключову роль відіграє формування та управління брендом регіону. Позичування регіону на попередньому етапі передбачає визначення позиції регіону щодо інших регіонів та визначення довгострокових конкурентних переваг, виходячи з поставлених цілей маркетингу.

Загальну схему оперативного управління реалізацій маркетингу (маркетингового плану) розвитку регіонів наведено на рис. 2.



Рис. 2. Система оперативного планування маркетингу регіонів

**Висновки та подальші напрями наукових досліджень.** Як було показано вище, маркетинг регіону безпосередньо пов'язаний з інноваційним розвитком регіону. Однак жодна з розглянутих вище концепцій не виділяє спеціальним чином завдань розвитку регіону, а саме, визначення його інноваційного потенціалу. Деякою мірою аналіз конкурентоспроможності та позиціонування регіону порівняно з іншими можна розглядати як підступи до інноваційного розвитку. Але сама по собі аналітика конкурентоспроможності, позиціонування і «профілювання» регіону є тільки першим кроком в інноваційному розвитку. Існуючі підходи спрямовані на аналіз наявних ресурсів та здатності влади та суб'єктів розвитку залучати державні (федеральні) та інші ресурси для розвитку території.

На наш погляд, концепція інноваційного розвитку потребує вирішення таких першочергових завдань маркетингу території:

1. Розробки методології та методик оцінки привабливості регіону щодо

4 вищезазначених чинників: інвестиційної, економічної, соціальної та культурної привабливості.

2. Оцінка конкурентоспроможності регіону на підставі чотирьох факторів територіальної привабливості. Визначення інноваційного потенціалу регіону. Інноваційний потенціал регіону – це комбінація ресурсів регіону для формування факторів інноваційного розвитку: інвестиційної, економічної, соціальної та культурної привабливості. Поняття інноваційного

потенціалу регіону потребує змістовної розробки, що полягає у визначенні способів оцінки та аудиту наявних регіональних (інвестиційних, технологічних, економічних, правових, адміністративних, кадрових, наукових, інтелектуальних, культурних, природно-географічних, історичних) ресурсів для інноваційного розвитку. Така розробка є першочерговим завданням маркетингу інноваційного розвитку території.

3. Розробка комплексної методики позиціонування і «профілювання» регіону на основі проведеного аналізу інноваційного потенціалу регіону та оцінки його конкурентоспроможності.

4. Власне формування на основі системи управління регіоном (адміністрації) та суб'єктів розвитку (суб'єктів економіки та бізнесу, суб'єктів культури, освіти, соціальної інфраструктури та суспільно-політичних організацій) системи оперативного планування та управління маркетингом регіону. При управлінні маркетинговими проектами інноваційного роз-

витку можуть бути використані стандарти управління інноваційними проектами.

5. Розробка методик просування окремих проектів маркетингу регіону.

#### Список використаних джерел

1. Арженовский И.В. Региональные сети и региональная экономическая политика / И.В. Арженовский // Регионология. – 2003–2004. – № 4 (1). – С. 53–59.

2. Визгалов Д.В. Маркетинг города / Д.В. Визгалов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2008. – 110 с.

3. Комарова О.М. Методологические основы государственного регулирования инновационного развития региона / О.М. Комарова // Экономика и управление. – 2010. – № 4 (54). – С. 102–107.

4. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жи-

телей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, Питер, 2005. – 382 с.

5. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.

6. Фрис Р. Сучасні аспекти взаємодії державного регіонального управління з органами місцевого самоврядування / Р. Фрис, В. Копитко // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 119–125.

7. Deffner A., Metaxas T. Shaping the Vision, the Identity and the Cultural Image of European Places: The Materials for 45th Congress of the European Regional Science Association – 2005.

Определены подходы к маркетингу региона, представлено авторское видение данной категории, проанализированы основные концепции маркетинга региона, выделены преимущества и недостатки. Сформирована общая концептуальная модель маркетинга региона. Рассмотрены инвестиционная, экономическая, социальная, и культурная привлекательность регионов.

**Ключевые слова:** маркетинг, регион, концепция, стратегия, планирование.

Approaches to marketing regions are determined; the author's vision of the categories is represented; the basic concepts of marketing regions are analyzed; the advantages and disadvantages are isolated from. A common conceptual model of marketing regions is formed. An investment, economic, social, and cultural attractiveness of regions is considered.

**Key words:** marketing, region, concept, strategy, planning.

Одержано 5.09.2014.



УДК 332.1

*В.М. БОНДАРЕНКО*, кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник, доцент ДВНЗ «Ужгородський національний  
університет», старший науковий співробітник Закарпатського регіонального центру  
соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України

*М.І. РЯБАК*, молодший науковий співробітник  
Закарпатського регіонального центру соціально-економічних  
і гуманітарних досліджень НАН України

*С.В. СЕМБЕР*, кандидат економічних наук,  
доцент ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,  
директор Закарпатського регіонального центру соціально-економічних  
і гуманітарних досліджень НАН України

## ОЦІНКА РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті оцінено результативність регіональних програм підтримки суб'єктів господарювання значущих у розвитку Закарпатської області видів діяльності. Як критерії оцінки ефективності регіональних програм підтримки було використано: експертні оцінки представників секторів бізнесу, органів влади, громадських організацій; обсяги та рівень фінансування програм; зіставлення цілей програм та очікувань представників трьох вищезазначених секторів економіки. За результатами дослідження визначено основні недоліки існуючих регіональних програм та відповідність програм, що реалізуються в області, очікуванням бізнесу та громадських організацій.

*Ключові слова:* регіональна програма, ефективність регіональних програм, фінансування регіональних програм, мале підприємництво.

**Постановка проблеми.** На сьогодні проблема оцінки ефективності реалізації регіональних програм до кінця не вирішена не лише на регіональному, але і на державному рівні. Відповідно до цього великого значення набуває посилення впливу результатів наукових досліджень на оцінку ефективності виконання регіональних програм розвитку.

Метою реалізації програм регіонального розвитку є вирішення проблем розвитку територій у певних сферах із максимальними ефектами та мінімальними витратами ресурсів. Принаймні такі цілі мають ставитися при їх розробці. Аналізуючи статті авторів, що присвячені ви-

робленню критеріїв ефективності впровадження програм та проектів регіонального розвитку можна дійти висновку, що єдиних оптимальних критеріїв та показників так і не вироблено. Основними складнощами, на нашу думку, є:

- доступ до даних, які необхідні для ефективної оцінки;
- відсутність звітів про стан та ефективність виконання програм з боку самих органів влади та бенефіціарів;
- відсутність експертних оцінок з боку громадськості, бізнесу, жителів;
- несиметричність розподілу програм у забезпеченні стратегічних цілей регіону (або взагалі відсутність викорис-

тання такого підходу при розробці програм).

У цілому оцінка регіональних програм підтримки суб'єктів господарювання в Закарпатській області має певні проблеми та перспективи, які потребують подальшого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми ефективності регіональних програм присвячено багато наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Одними з найкращих є праці зарубіжних дослідників Е. Ведунга, К. Вайса, Р. Каплана та ін. [2, 1, 5]. Серед вітчизняних вчених слід відмітити таких, як Д. Черніков, В. Даценко, Л. Дейкало, А. Чубак, О. Квасниця, О. Редькін, М. Лендшел, Б. Винницький, Ю. Ратейчак, І. Санжаровський та багатьох інших [9, 3, 6, 8, 7]. На регіональному рівні дослідженню проблем ефективності програмування значну увагу приділяють такі вчені, як С. Слава, В. Гоблик, М. Попадинець, О. Лукша, О. Станкевич, Л. Грицак [4].

За даними авторів М. Лендшеля, Б. Винницького, Ю. Ратейчака, І. Санжаровського [7], у країнах Заходу оприлюднюють звіти про результати виконання стратегій, програм і проектів, базованих на аналізі значного переліку кількісних і якісних даних, і мають за мету продемонструвати рівень їх ефективності та відповідності потребам громади. Такі підходи забезпечують своєчасність реакції щодо коригування програм відповідного рівня, а оприлюднення даних моніторингу, особливо щодо їх оцінювання, сприяє формуванню «зворотної реакції» бізнесу та громадськості, які мають змогу висловити власну позицію щодо результативності програмової діяльності урядових структур різних рівнів.

У «Посібнику з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку» (2007 р.) досить ґрунтовно викладено підходи та методики моніторингу й оцінювання стратегій, програм і проектів, у т. ч. досвід Канади, Польщі та інших країн ЄС.

Аналізуючи погляди авторів розуміємо, що посібник є надзвичайно актуаль-

ним, однак втілення (що зазначають і самі автори) технологій оцінки програм є достатньо проблематичним.

Зважаючи на існуючу емпіричну та фактологічну базу даних, у межах цього дослідження здійснено спробу оцінити результативність регіональних програм у контексті забезпечення розвитку пріоритетних видів діяльності Закарпатської області (сільське господарство, харчова промисловість, лісове господарство, деревообробна промисловість, виробництво меблів, туризм і рекреація та машинобудівна промисловість). Окрему увагу відведено аналізу рівня підтримки малого та мікробізнесу в таких видах діяльності, як сільське господарство та туризм.

**Результати дослідження.** У рамках виконання НДР «Регіональні та субрегіональні підходи щодо підтримки пріоритетних видів економічної діяльності» у 2013–2014 рр. було проведено опитування представників органів влади, бізнесових структур та неурядового сектора. Результатами опитування охоплено 44 представники приватних та неурядових організацій, які надають консультаційні послуги та зареєстровані в межах Закарпатської області, 60 найуспішніших представників підприємств зазначених видів економічної діяльності та 30 представників районних і міських органів влади.

Першим етапом опитування щодо результативності програм була оцінка їх впливу на розвиток сільського господарства (табл. 1). З результатів опитування видно, що представники органів влади найбільш результативною в контексті впливу на розвиток сільського господарства вважають Районну програму підтримки малого і середнього підприємництва на 2013–2014 рр. (це зазначили представники органів місцевого самоврядування у 8 районах – Воловецькому, Іршавському, Міжгірському, Мукачівському, Рахівському, Свалявському, Тячівському, Ужгородському) та Регіональну районну програму підтримки тваринництва і птахівництва в Закарпатській області та відповідних районах на 2010–2015 рр. (представники державного управління 7 ра-

## Активність представників бізнесу та громадських організацій у розробці регіональних програм у Закарпатті

Відповідь	Сільське господарство		Харчова промисловість		Лісове господарство		Деревообробна промисловість		Виробництво меблів		Туризм і рекреація		Машинобудівна промисловість		Усього	
	ПБ*	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО
Регіональних:																
Брали участь	11,1	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	0,0	1,7	9,1
Не брали участь	88,9	90,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	80,0	100,0	100,0	98,3	90,9
Районних:																
Брали участь	11,1	30,0	0,0	25,0	0,0	33,3	0,0	40,0	0,0	50,0	0,0	46,7	0,0	0,0	1,7	36,4
Не брали участь	88,9	70,0	100,0	75,0	100,0	66,7	100,0	60,0	100,0	50,0	100,0	53,3	100,0	100,0	98,3	63,6

\*ПБ – представники бізнесу; ПГО – представники громадських організацій.

йонів – Берегівського, Воловецького, Іршавського, Міжгірського, Мукачівського, Рахівського, Свалявського). Серед інших програм були згадані такі, як Районна програма з охорони і підвищення родючості ґрунтів (2005–2015 рр.), Регіональна програма поліпшення племінних та репродуктивних якостей худоби в особистих господарствах населення за рахунок штучного осіменіння ВРХ (2013–2015 рр.), Районна програма формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій на 2011–2015 рр., Районна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 рр.

Лише один із представників бізнесу у Рахівському районі відзначив ефективність Програми підтримки фермерських та особистих селянських господарств району (2008–2010 рр., 2011–2015 рр.) у контексті її впливу на підприємницьку діяльність. Слід відзначити, що про ефективність регіональних програм підтримки зазначили респонденти, які проживають на сільських територіях. Крім того, можна припустити що найбільшу віддачу від зазначених програм мали відчуті малі форми господарювання, які у превалюючій частці формують сільське господарство на селі.

Найбільш результативною в контексті впливу на розвиток харчової промисловості представники органів влади вважають Регіональну та районну програми підтримки малого і середнього підприємництва на 2013–2014 рр. (про це зазначили представники органів місцевого самоврядування у 5 районах – Воловецькому, Іршавському, Міжгірському, Мукачівському, Свалявському). Усі інші програми, що згадували респонденти, не є специфічними, які спрямовані виключно на харчову промисловість у регіоні.

Результати опитування представників влади та бізнесу на предмет ефективності регіональних програм у області наведено у табл. 3.

Найрезультативнішими програмами, що впливають на розвиток туризму, є Регіональна та районна програми розвитку малого і середнього підприємництва в області на 2011–2012 рр., 2013–2014 рр. (представники п'яти районів відзначили дієвість цієї програми), Регіональна та районна програми розвитку туризму і курортів у Закарпатській обл. на 2003–2010, 2010–2015 рр. (про це зазначили респонденти із 8 районів), Районна програма формування позитивного міжнародного

іміджу та залучення інвестицій на 2011–2015 рр. (відповідно, 2 райони).

Найбільшу кількість програм підтримки розвитку туризму та рекреації відзначили такі райони, як Іршавський, Тячівський, Міжгірський. Такі обставини можуть бути обумовлені географічним розташуванням районів та спеціалізацією їх на сільському туризмі, який забезпечується малими формами господарювання та активно пропагується і розвивається в області.

Негативним, на нашу думку, є те, що результативність програм відзначають в основному представники органів влади, а не бізнесу чи громадськості.

Опитувані представники трьох секторів економіки зазначили дієвість усіх вищезгаданих програм і в контексті результативності підтримки лісового господарства, деревообробки, виробництва меблів та машинобудування. Результати опитуванні показали, що, по суті, зазначено три основні регіональні програми, які впливають на розвиток пріоритетних видів діяльності та впливають і на інші види діяльності у Закарпатській області, однак вони не є галузевими.

Важливим питанням анкетування, було визначення активності представників підприємств у розробці програм та їх пріоритетів (табл. 1).

Найбільш активну участь представники громадських організацій виявляли під час розробок регіональних програм щодо підтримки сільського господарства та районних щодо туризму, деревообробної промисловості та ін.

Опитувані представники бізнесу в цілому вказують на низьку ініціативність у розробці як регіональних, так і районних програм. Зустрічаються поодинокі випадки участі представників бізнесу в розробці програм розвитку сільського господарства.

Такі дані свідчать про слабкі комунікативні зв'язки між секторами економіки та, відповідно, неефективність формування програм, які, по суті, не враховують інтересів тих, на розвиток яких вони спрямовані.

Підсумовуючи результати опитування слід сказати, що:

- за відповідями опитуваних можна припустити, що більшість реалізованих регіональних та районних програм є декларативними та невідчутними в контексті впливу на розвиток бізнесу (в т. ч. малого та мікробізнесу) та території;

- поясненням розподілу відповідей може бути і слабка поінформованість представників бізнесу в контексті можливості отримуваної вигоди від реалізації програм;

- найбільша кількість програм підтримки бізнесу за результатами опитування розроблена та реалізована у Рахівському та Берегівському районах.

Частіше серед основних проблем, що формують неефективність запланованих програм, є рівень їх фінансування. Використовуючи дані Департаменту фінансів Закарпатської ОДА, було проаналізовано рівень фінансування регіональних програм у 2014 р.

З табл. 2 видно, що найбільша кількість програм спрямована на розвиток сільського господарства, туризму та рекреації. Однак з 11 регіональних програм лише 5 були профінансовані у 2014 р. На 100% була профінансована Регіональна програма розвитку та підтримки тваринництва і птахівництва в Закарпатській області на 2010–2015 рр., загальний обсяг коштів за 2014 р. склав 1695,6 тис. грн, та Регіональна програма розвитку та підтримки галузі рослинництва на 2012–2015 рр., відповідно, 1425,9 тис. грн.

Регіональну програму розвитку малого і середнього підприємництва в області на 2013–2014 рр., яку респонденти згадували найчастіше в контексті обізнаності з нею та впливу на їх діяльність у 2014 р. було профінансовано всього на 1,4% (3,5 тис. грн із запланованих 245,6 тис. грн).

Регіональна програма формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій у Закарпатську область на 2011–2015 рр. та Програма розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області на 2011–2015 рр. у

Таблиця 2

## Рівень фінансування регіональних програм, що спрямовані на підтримку пріоритетних видів діяльності у Закарпатській області за 2014 р.

Програма/райони	План на рік, тис. грн	Профінансовано за рік, тис. грн	Залишок асигнувань за рік, тис. грн	Рівень фінансування, %
<b>Сільське господарство</b>				
Регіональна програма розвитку та підтримки тваринництва і птахівництва в Закарпатській області на 2010–2015 рр.	1695,6	1695,6	–	100%
Районна програма розвитку малого і середнього підприємництва в області на 2013–2014 рр.	246,0	3,5	242,5	1,4%
Районна програма розвитку та підтримки галузі рослинництва на 2012–2015 рр.	1425,9	1425,9	–	100%
Районна програма із охорони і підвищення родючості ґрунтів 2005–2015 рр.	–	–	–	–
Регіональна програма поліпшення племінних та репродуктивних якостей худоби в особистих господарствах населення за рахунок штучного осіменіння ВРХ 2013–15 рр.	–	–	–	–
Районна програма формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій у Закарпатську область на 2011–2015 рр.	–	101,3	225,6	31%
Районна програма розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області на 2011–2015 рр.	263,7	115,2	148,5	43,7%
Програма підтримки фермерських та особистих селянських господарств району на (2008–2010 рр.) 2011–2015 рр.	–	–	–	–
Регіональна програма розвитку земельних відносин у Закарпатській області на 2013–2015 рр.	–	–	–	–
Програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р.	–	–	–	–
Програма розвитку рибного господарства Закарпатської області на 2013–2016 роки	–	–	–	–
<b>Лісове господарство, деревообробна промисловість, виробництво меблів, машинобудівна промисловість, харчова промисловість*</b>				
Програма розвитку малого та середнього підприємництва в Закарпатській області на 2013–2014 рр.	246,0	3,5	242,5	1,4%
Районна програма формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій у Закарпатську область на 2011–2015 рр.	326,9	101,3	225,6	31%
Районна програма розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області на 2011–2015 рр.	263,7	115,2	148,5	43,7%
Регіональна Програма розвитку та підтримки тваринництва і птахівництва в Закарпатській області на 2010–2015 роки* (стосується виключно харчової промисловості)	1695,6	1695,6	–	100%
<b>Туризм і рекреація</b>				
Програма розвитку туризму і курортів у Закарпатській області на 2011–2015 рр.	560,1	405,8	154,3	72,5%
Програма розвитку малого та середнього підприємництва в Закарпатській області на 2013–2014 рр.	246,0	3,5	242,5	1,4%
Районна програма формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій у Закарпатську область на 2011–2015 рр.	326,9	101,3	225,6	31%
Районна програма розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області на 2011–2015 рр.	263,7	115,2	148,5	43,7%
<b>Інші програми</b>				
Регіональна програма з ремонту та утримання автомобільних доріг загального користування на 2008–2012 рр.	166,4	166,4	166,4	100%
Регіональна програма з ремонту та утримання автомобільних доріг загального користування на 2013–2014 рр.	7902,2	6762,1	1140,1	85,6%
Обласна цільова програма «Власний дім» на 2012–2015 рр.	2724,8	2724,8	2724,8	100%

Джерело: складено за даними Департаменту фінансів Закарпатської ОДА.



2014 р. були профінансовані відповідно на 31% та 44%. Усі інші програми не фінансувалися у 2014 р.

Достатньо високий рівень фінансування простежується у всіх регіональних програмах підтримки туризму та рекреації, зокрема:

1) усі названі програми, що стосуються підтримки цього виду діяльності профінансовані (тією чи іншою мірою) у 2014 р.;

2) рівень фінансування Програми розвитку туризму і курортів у Закарпатській області на 2011–2015 рр. у аналізованому році складає 72,5%.

Щодо регіональних програм, які впливають одночасно на розвиток усіх видів діяльності, то Регіональна програма формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій у Закарпатську область на 2011–2015 рр. профінансована у 2014 р. на 31% (загальний обсяг планових коштів складає 326,9 тис. грн), а Програма розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області на 2011–2015 рр. – на 43,7%.

У сфері харчової промисловості на 100% у 2014 р. була профінансована Регіональна програма розвитку та підтримки тваринництва і птахівництва в Закарпатській області на 2010–2015 рр.

Останнім етапом дослідження був аналіз очікувань респондентів щодо програм (табл. 3). З даних опитування видно, що очікування представників двох груп достатньо відрізняються.

Для представників *бізнесу* важливими до вирішення програмним методом є:

– відкриття нових професійно-технічних спеціальностей (10% результатів усіх відповідей за пріоритетністю);

– підвищення кваліфікації кадрів (12,3% відповідно);

– проблеми під'їзних шляхів (14,2% відповідно);

– пошук фінансових джерел (6,8% відповідно).

Для представників громадських організацій перші дві проблеми такі ж самі, однак, наступні такі:

– пошук фінансових джерел (14,2%);  
– дозвільні (9,8%).

У видовому зрізі проблему *відкриття нових професійно-технічних спеціальностей* програмним методом, на думку респондентів, необхідно здійснювати у таких галузях: сільське господарство, харчова промисловість, деревообробна промисловість, виробництво меблів та машинобудівна промисловість. Підтримку у *підвищенні кваліфікації і перекваліфікації* кадрів програмним методом доцільно здійснювати у сфері таких видів діяльності, як сільське господарство, харчова промисловість, деревообробна промисловість, виробництво меблів та туризм і рекреація.

Потребують допомоги та підтримки через стимулюючі програми у пошуку фінансових джерел такі види діяльності, як сільське господарство, харчова промисловість, туризм і рекреація. Вирішення дозвільних проблем через реалізацію регіональних програм бачать представники сільського та лісового господарства, деревообробної промисловості, виробництва меблів.

Незадовільний стан під'їзних шляхів негативно впливає на діяльність таких видів економічної діяльності, як сільське та лісове господарство, харчова промисловість та деревообробка. Такі відповіді можна пояснити і тим, що всі ці види діяльності, зважаючи на особливості потенціалу області та її людських ресурсів, розміщені на сільських та гірських територіях, під'їзні шляхи до яких дійсно в незадовільному стані та впливають на інвестиційну привабливість цих територій.

Види діяльності, які умовно можна віднести до сфери лісопромислового комплексу, значну увагу у відповідях приділили проблемам фінансово-кредитної підтримки.

### **Висновки та перспективи подальших досліджень**

*Основними складнощами* у оцінці ефективності регіональних програм підтримки розвитку суб'єктів господарювання є доступ до даних, які необхідні для ефективної оцінки; відсутність звітів про

Таблиця 3

**Важливість проблем, які необхідно вирішувати програмним методом (на думку представників бізнесу та громадських організацій) у Закарпатській області за часткою відповідей**

Вид проблеми	СГ		ХП		ЛГ		ДОП		ВМ		Тур		МБ		Всього	
	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО	ПБ	ПГО
<b>А. Кваліфікація трудових ресурсів</b>																
відкриття нових професійно-технічних спеціальностей	7,4	15,4	11,0	7,1	1,9	0,0	15,1	0,0	28,0	25,9	1,5	10,0	27,2	0,0	10,0	11,2
підвищення кваліфікації і перекваліфікації кадрів	3,4	14,7	14,9	14,1	5,2	0,0	19,8	0,0	24,0	22,2	14,7	16,1	8,0	0,0	12,3	14,8
підбір кандидатів на вакантні посади.	4,7	0,0	2,0	0,0	8,4	0,0	2,6	0,0	20,0	0,0	0,8	0,0	7,2	0,0	4,0	0,0
<b>Б. Організаційно-консультативної підтримки</b>																
юридичні	7,4	0,0	5,1	0,0	4,5	0,0	9,9	0,0	0,0	0,0	1,2	2,8	9,6	0,0	5,6	1,2
бухгалтерські	4,7	0,0	10,6	0,0	0,0	0,0	2,6	0,0	0,0	0,0	5,0	2,4	5,6	0,0	5,1	1,0
розробка бізнес-планів	0,0	8,1	3,9	6,1	0,0	0,0	6,8	0,0	0,0	0,0	3,1	7,1	2,4	0,0	2,9	6,4
пошук фінансових джерел	13,4	16,2	8,2	18,2	3,9	0,0	5,7	0,0	0,0	0,0	3,9	14,7	8,8	0,0	6,8	14,2
реінженіринг	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0
впровадження нових технологічних процесів	0,0	8,1	2,7	11,1	5,2	0,0	9,4	0,0	12,0	0,0	1,5	8,1	14,4	0,0	5,0	7,8
інші виробничі операції	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0
дозвільні	9,4	5,9	0,0	8,1	8,4	35,7	7,3	35,7	16,0	18,5	5,0	8,5	0,0	0,0	5,0	9,8
інші, а саме:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>В. Фінансово-кредитної підтримки</b>																
<b>Г. Інфраструктурного забезпечення:</b>																
під'їзних шляхів	14,1	2,2	10,2	3,0	26,6	21,4	6,3	21,4	0,0	3,8	23,6	0,0	3,2	0,0	14,2	4,6
електроліній	4,0	0,0	11,8	6,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,3	11,6	3,8	0,0	0,0	5,7	2,6
газопроводів	3,4	0,0	4,3	5,1	2,6	14,3	0,0	14,3	0,0	3,3	3,9	3,3	0,0	0,0	2,6	3,6
об'єктів водопостачання та водовідведення;	2,7	5,9	5,9	9,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,7	8,1	3,3	0,0	0,0	3,5	5,8
системи збирання виробничих і побутових відходів	8,7	7,4	0,8	3,0	12,3	0,0	3,6	0,0	0,0	3,8	7,7	5,7	4,8	0,0	5,8	4,2
системи сортування виробничих і побутових відходів	9,4	7,4	0,0	6,1	10,4	0,0	0,0	0,0	0,0	3,8	0,8	3,8	4,0	0,0	3,2	4,8
системи переробки виробничих і побутових відходів	2,7	4,4	3,1	3,0	10,4	0,0	2,6	0,0	0,0	1,4	0,4	3,8	0,0	0,0	2,9	2,4

стан та ефективність виконання програм з боку самих органів влади та бенефіціарів; відсутність експертних оцінок з боку громадськості, бізнесу, жителів; несиметричність розподілу програм у забезпеченні стратегічних цілей регіону (або взагалі – відсутність використання такого підходу при розробці програм).

*Основними недоліками існуючих регіональних програм у області є:*

- відсутність єдиного відділу в ОДА, який відповідає не тільки за розробку програм (такий відділ є), але і за обсяги фінансування та ефективність програм;

- окремі програми є описовими та не містять практичних механізмів їх дії на ефективність бізнесу, не мають звітності про їх виконання, окремі – потребують оптимізації;

- заходи одних програм можуть дублюватися із заходами інших програм;

- незадовільне (часткове, відсутнє) фінансування програм з державного бюджету;

- слабкі комунікації розробників та реалізаторів програм із безпосередніми реципієнтами цих же програм. Це засвідчили дані результатів опитування;

- несиметричність розподілу програм щодо підтримки обраних видів діяльності. Однозначними пріоритетом у регіоні обрано сільське господарство та туризм, однак щодо інших видів – не реалізовано жодних цільових програм. І на основі цього можна зробити висновок про достатню цільову спрямованість регіональних органів влади на розвиток малих форм господарювання у області, які є формотворчими суб'єктами цих двох видів діяльності на селі.

*Відповідність реалізації програм очікуванням бізнесу та громадських організацій.* Основними очікуваннями представників бізнесу та громадських організацій у контексті дії регіональних програм є вирішення проблем відкриття нових професійно-технічних спеціальностей (10% результатів респондентів за пріоритетністю), підвищення кваліфікації кадрів (12,3 відповідно), під'їзних шля-

хів (14,2 відповідно), пошуку фінансових джерел (14,2 відповідно) та дозвільних (9,8% відповідно).

Щодо під'їзних шляхів, то у 2014 р. діють дві програми: Регіональна програма з ремонту та утримання автомобільних доріг загального користування на 2008–2012 рр. та Регіональна програма з ремонту та утримання автомобільних доріг загального користування на 2013–2014 рр. Обсяг коштів з бюджету на реалізацію зазначених програм складає відповідно 166,4 тис. грн (рівень фінансування 100%) та 1140,1 тис. грн (рівень фінансування 85,6%), тобто цьому пріоритету увага з боку органів влади приділена.

Щодо першого та другого пріоритетів, то в області діє, як зазначалося, Програма зайнятості, в якій достатню увагу приділено саме кваліфікації кадрів, однак вона не була профінансована у 2014 р. По суті очікування бізнесу та громадських організацій враховані при розробці програм, однак не реалізовані.

Низку заходів, що присвячені спрощенню дозвільних та реєстраційних процедур, заплановано у Програмі підтримки малого та середнього підприємництва, однак рівень фінансування у розмірі 1,4% від запланованих обсягів дозволяє зробити висновок про незадоволеність цього пріоритету.

Щодо «пошуку фінансових джерел» для суб'єктів бізнесу та напряму до вирішення програмним методом, то існуючі розроблені програми в області не реалізуються. Вербальним підтвердженням роботи органів влади у цьому напрямі є зустріч з іноземними інвесторами та формування інвестиційних пропозицій, які можуть бути спрямовані за пріоритетністю на визначені види діяльності, зважаючи на їх віддачу в регіон.

### Список використаних джерел

1. Вайс Керол Г. Оцінювання: Методи дослідження програм та політики / Керол Г. Вайс; [пер. з англ. Р. Ткачука та М. Корчинського, наук. ред. пер. О. Кілієвич]. – К.: Основи, 2000. – 671 с.

2. Ведунг Е. Оцінювання державної політики та програм / Е. Ведунг; пер. з англ. В. Шульга. – К.: Всеуито, 2003. – С. 290.

3. Даценко В.В. Оцінка фінансування регіональних програм в Дніпропетровській області [Електронний ресурс] / В.В. Даценко, Л.Є. Дейкало, А.Ю. Чубак. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1616>

4. Досвід формування та реалізації стратегії розвитку Закарпатської області до 2015 року за участю громади / С. Слава, В. Гоблик, М. Попадинець та ін.; за ред. С.С. Слави, В.В. Гоблика, М.А. Попадинець. – К.: К.І.С., 2010. – 144 с.

5. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон; пер. с англ. М. Павлов. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 320 с.

6. Квасниця О.В. Моніторинг та оцінка результативності регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Квасниця. – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&>

[rc=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0CBsQFjAAOAO&url=http%3A%2F%2Fprints.oa.edu.ua%2F2721%2F1%2F33.pdf&ei=fEwwVPakFsv9ywpT2IHgBA&usq=AFQjCNFf3aH\\_f\\_txy\\_7nXowxyH-Q77f2lw&sig2=t8f8nBVA PjWtR9xiOnTkQ&bvm=bv.76802529,d.bGQ&cad=rja](http://www.google.com.ua/url?sa=t&rc=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0CBsQFjAAOAO&url=http%3A%2F%2Fprints.oa.edu.ua%2F2721%2F1%2F33.pdf&ei=fEwwVPakFsv9ywpT2IHgBA&usq=AFQjCNFf3aH_f_txy_7nXowxyH-Q77f2lw&sig2=t8f8nBVA PjWtR9xiOnTkQ&bvm=bv.76802529,d.bGQ&cad=rja)

7. Лендъел М. Посібник з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку / М. Лендъел, Б. Винницький, Ю. Ратейчак, І. Санжаровський; за ред. І. Санжаровського, Ю. Полянського. – К.: К.І.С., 2007. – 80 с.

8. Редькін О. Проблемні питання застосування програмно-цільового методу при виконанні бюджетних програм / О. Редькін, С. Михайленко // Економіст. – 2010. – № 10. – С. 30–33.

9. Черніков Д. Регіональні цільові програми та бюджети областей: перші підсумки моніторингу [Електронний ресурс] / Д. Черніков. – Режим доступу: [http://www.irf.ua/knowledgebase/news/regionalni\\_tsilovi\\_programi\\_ta\\_byudzheti\\_oblastey\\_pershii\\_pidsumki\\_monitoringu/](http://www.irf.ua/knowledgebase/news/regionalni_tsilovi_programi_ta_byudzheti_oblastey_pershii_pidsumki_monitoringu/)

В статье оценена результативность региональных программ поддержки субъектов значимых в развитии Закарпатской области видов деятельности. В качестве критериев оценки эффективности региональных программ поддержки были использованы: экспертные оценки представителей секторов бизнеса, органов власти, общественных организаций; объемы и уровень финансирования программ; сопоставление целей программ и ожиданий представителей трех вышеупомянутых секторов экономики. По результатам исследования определены основные недостатки существующих региональных программ и соответствие программ, реализуемых в области, ожиданиям бизнеса и общественных организаций.

**Ключевые слова:** *региональная программа, эффективность региональных программ, финансирование региональных программ, малое предпринимательство.*

Effectiveness of regional programs of support the businesses that important in the development of the Transcarpathian region activities are estimated. Criteria for evaluating the effectiveness of regional support programs are used: expert estimates of the representatives of the business sectors, authorities, public organizations; volume and level of funding programs; comparison of program goals and expectations of the three afore mentioned sectors. The main disadvantages of the existing regional programs and the conformity the regional programs and expectations of business and public organizations are defined.

**Key words:** *regional program, the effectiveness of regional programs, financing of regional programs, small business.*

Одержано 23.09.2014.

УДК 658:330.322

С.В. ГРУШЕВСКИЙ, соискатель  
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

Н.И. КЛИМОВИЧ, старший преподаватель  
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

## НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Рассмотрены некоторые подходы к управлению инновационным развитием субъектов предпринимательской деятельности на макроуровне (уровне государства), мезоуровне (уровне региона) и на микроуровне (уровне предприятий). Полученные результаты позволяют устранить определенные проблемы в научно-методическом обеспечении процессов управления инновационным развитием хозяйствующих субъектов и могут быть также использованы при разработке их стратегий инновационного развития.

*Ключевые слова:* инновационное развитие, стратегия управления, предпринимательская деятельность, программы и проекты, эффективность управления.

**Постановка проблемы в общем виде.** Известно, что развитие субъектов хозяйственной деятельности и, естественно, экономики государства, региона и предприятия в целом может быть обеспечено различными подходами. При этом используются как расширение объемов производства и сбыта товарной продукции, использование научных разработок и новых технологий на их основе, повышающих качество товара, так и непрерывное обновление и расширение ассортимента выпускаемых изделий и совершенствование систем управления, повышающих конкурентоспособность на длительную перспективу.

Естественно и то, что все это требует принципиально новых подходов к подготовке, организации и управлению производственной деятельностью, организации снабжения производства необходимыми материалами и комплектующими, а также сбыту товарной продукции.

Все это базируется на всестороннем маркетинговом многофакторном анализе конъюнктуры рынка, прогнозирования

изменений рыночной среды, направлений и темпов стратегического развития субъектов хозяйствования и обеспечения их конкурентоспособности на основе факторов НТП.

Целью такого анализа является выявление существующих рыночных возможностей инновационного развития, выбор оптимальных вариантов с точки зрения существующего совокупного потенциала конкретного хозяйствующего субъекта и внешних условий окружающей рыночной среды, определение целевых участков рынка, его оптимальных сегментов или свободных ниш с намерением формирования нового целевого рыночного поля.

Целью настоящей работы и является разработка новых подходов и принципов, на основе которых должна функционировать система управления инновационным развитием субъектов хозяйственной деятельности – промышленных предприятий региона.

**Анализ научных исследований и публикаций.** В сложившейся ситуации технологическая и организационная пе-



рестройка, диверсификация производства, индивидуализация потребительского спроса способствуют деконцентрации производства, обуславливают изменение размерности предприятий. Наблюдается реальное возрождение малого и среднего бизнеса, особенно в сфере услуг. На его долю в промышленно развитых странах, по некоторым оценкам, приходится до половины национального продукта и большая часть рабочих мест. Мировой опыт и практика хозяйствования показывают, что важнейшим признаком рыночной экономики является существование и взаимодействие множества крупных, средних и малых предприятий, их оптимальное соотношение.

М. Портер в своей фундаментальной монографии «Международная конкуренция» выделяет пять главных факторов, воздействующих на конкурентоспособность на уровне стран: наука и технология; капитал; рабочая сила; инфраструктура; информация. Главной детерминантой, относительно которой должно рассматриваться влияние этих факторов на конкурентоспособность, выступает эффективность производства (продуктивность использования имеющихся ресурсов и постоянное ее увеличение) плюс максимально возможное повышение качества продукции [1].

Существуют проблемы, связанные и с самим переходом, его сложностью. Их отражает часто используемое слово «пока»: пока не налажена новая структура снабжения, пока несовершенна рыночная экономика, пока дает сбой демократическая система, пока не развиты новые институты. Эти трудности переходные. Началось эволюционное по своей природе развитие экономики, и нужно время, чтобы появились плоды [4].

В процессе исследования методов формирования стратегий конкуренции М. Портер обращает внимание на основные типы родовой среды, в которой существует отрасль, отмечая, что конкурентная среда отрасли наиболее отличается своими фундаментальными стратегическими признаками по следующим пара-

метрам: концентрация отрасли, уровень зрелости отрасли, мера влияния на отрасль международной конкуренции. Он выделяет пять основных типов родовой среды и исследует:

1) конкурентные стратегии в отраслях с низким уровнем концентрации (фрагментированных отраслях);

2) стратегии во вновь возникающих отраслях;

3) стратегии конкуренции на сложном этапе перехода отрасли от быстрого роста к зрелости;

4) стратегии отрасли, находящейся в упадке;

5) формирование стратегии в глобальных отраслях [2].

Процесс инновационного развития необходимо, прежде всего, рассматривать с позиций конкретного субъекта предпринимательской деятельности, т. е. с позиций конкретного предприятия, осуществляющего хозяйственную деятельность (производственно-сбытовую деятельность) во взаимодействии с поставщиками исходного сырья и материалов, конкурентами, торговыми и сбытовыми посредниками, потребителями и пр., в конкретных экономических, политических, экологических, правовых и др. условиях. При этом такое взаимодействие носит вероятностный характер и не поддается однозначной оценке [3].

Можно дать следующее определение термина «инновационное развитие» субъекта хозяйственной деятельности: процесс хозяйствования, опирающийся на непрерывные поиск и использование новых способов и сфер реализации своего потенциала в изменяющихся условиях внешней среды в рамках избранной миссии и принятой мотивации деятельности, сопряженный с модификацией существующих и формированием новых рынков сбыта.

Предприятие, вступившее на инновационный путь развития, с нашей точки зрения, должно функционировать в соответствии со следующими принципами [5]:

– *адаптивности* – стремление к поддержанию определенного баланса внешних и внутренних возможностей раз-

вития (внутренних побудительных мотивов деятельности хозяйствующего субъекта и внешних, генерируемых рыночной средой);

– *динамичности* – динамическое приведение в соответствие целей и побудительных мотивов (стимулов) деятельности предприятия (включая его собственников, менеджеров, специалистов, работников);

– *самоорганизации* – самостоятельное обеспечение поддержания условий функционирования, т. е. самоподдержание обмена ресурсами (информационными, материальными, финансовыми) между элементами производственно-сбытовой системы предприятия, а также между предприятием и внешней средой;

– *саморегуляции* – корректировка системы управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия в соответствии с изменениями условий функционирования;

– *саморазвития* – самостоятельное обеспечение условий длительного выживания и развития предприятия (в соответствии с его миссией и принятой мотивацией деятельности).

На этих принципах должна функционировать и система управления инновационным развитием субъектов хозяйственной деятельности.

Управление инновационным развитием ориентировано на достижение поставленных целей (завоевание большей доли рынка, увеличение прибыли в текущем периоде или перспективе, обеспечение высоких темпов устойчивого экономического развития и т. п.) в условиях конкурентной среды, когда цели других хозяйствующих субъектов могут с ними не совпадать (и, как правило, не совпадают). Это противоречие целей следует надлежащим образом учитывать, увязывая намечаемые цели с возможностями их достижения [8].

#### **Изложение основного материала.**

В целом в масштабах всего рынка, такое согласование целей и интересов хозяйствующих субъектов происходит посредством функционирования рыночных ме-

ханизмов (механизма равновесия производства и потребления, механизма конкуренции и рыночного ценообразования, механизмов экономических циклов и т. д.), экономического механизма предприятия, а также действия регулирующих механизмов, в том числе механизмов государственного и регионального регулирования и поддержки.

Схема взаимодействия перечисленных механизмов представлена нами на рис. 1.

Естественно, конкретный, отдельно взятый субъект хозяйственной (предпринимательской) деятельности повлиять на действие этих механизмов не может, он может только учитывать их действие в процессе своего функционирования, строя стратегию и тактику своего поведения таким образом, чтобы в максимальной степени использовать предоставляемые благоприятные возможности и сглаживать их деструктивное влияние.

Для этого необходимо обладать как можно более полной информацией, характеризующей различные стороны рыночной среды, внешней по отношению к хозяйствующему субъекту. Соответственно, необходима информационная система, которая выполняла бы функции сбора, накопления, хранения, переработки и анализа информации о процессах, происходящих на рынке, действиях субъектов рыночной деятельности (в сфере производства, финансово-кредитной сфере, сфере услуг, научной сфере и пр.), регулирующих воздействиях государства, состоянии экономической, политической, правовой, экологической, социальной, технологической, демографической и др. среды и т. д. [7]

Кроме того, необходимо обладать информацией, характеризующей непосредственно сам хозяйствующий субъект (его организационный, производственный, кадровый, технологический, инвестиционный и инновационный потенциал; состояние и потенциал сбытовой сети; организацию системы товародвижения; отношения с экономическими контрагентами; финансовое состояние; конкуренто-

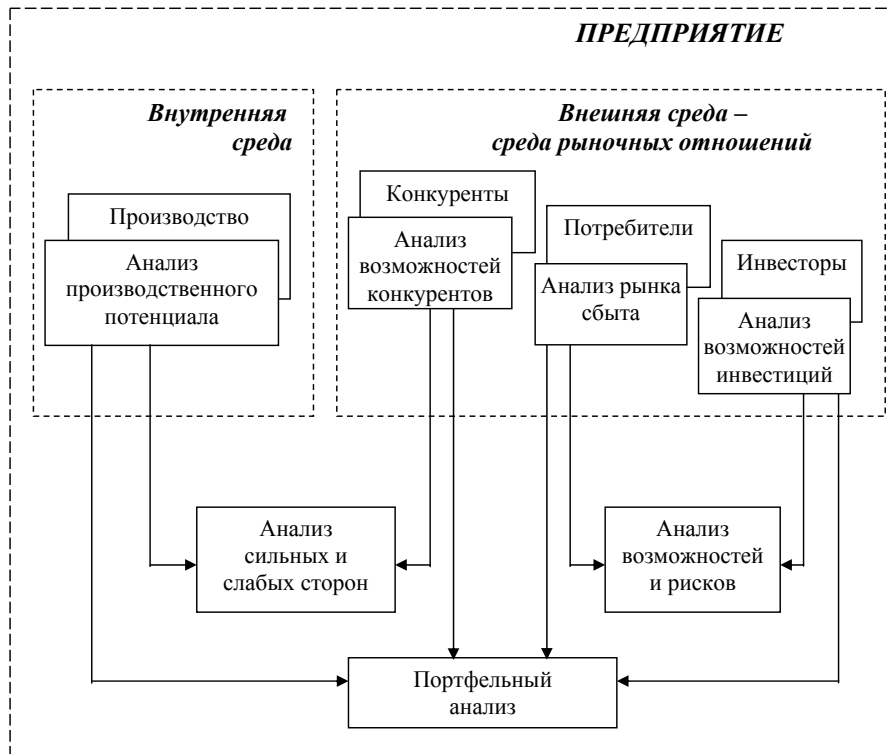


Рис. 1. Стратегический анализ ситуации

способность продукции и предприятия в целом и др.) [6].

Функциональная структура информационной системы представлена автором на рис. 2.

Поступающая информация используется в процессе выработки управляющих воздействий относительно поиска своего места на рынке (формирования целевого рынка в общем случае) для реализации поставленных целей инновационного развития.

Управление инновационным развитием осуществляется на нескольких уровнях: уровне государства, уровне региона или отрасли, уровне конкретного хозяйствующего субъекта. Первые, по нашему мнению, представляют макроуровень управления, а последний – микроуровень управления.

Макроуровень управления включает элементы регулирующих механизмов государственного регулирования рыночных процессов, правового регулирования предпринимательской деятельности, со-

циального регулирования, политического регулирования и т. п.

Структура методов, используемых на макроуровне управления инновационным развитием субъектов хозяйственной деятельности, которая включает регулирующие механизмы, представлена на рис. 3.

Рассмотрим методы, представленные на схеме.

1. Методы экономического стимулирования. С помощью методов данной группы государство стимулирует развитие приоритетных отраслей, регулирует производство определенных видов товаров, стимулирует, развитие науки и техники, инвестиционную и инновационную деятельность, что, в свою очередь, предоставляет возможности развития предпринимательских структур и отдельных хозяйствующих субъектов (хотя в условиях Украины этот механизм далек от совершенства).

В качестве примера можно отметить, что экологические платежи вынуж-



**Рис. 2. Функционально-организационная структура информационной системы предприятия**

дают многие предприятия-загрязнители снижать выбросы, вследствие этого возникают потребности в соответствующем контролирующем оборудовании и оборудовании по очистке вредных отходов. Таким образом, появляются рыночные возможности развития (преимущественного инновационного) для предприятий-производителей этого оборудования.

2. Методы планирования. Включают в себя группу методов, которые предусматривают проведение планово-исследовательских работ, предшествующих социально-экономическому развитию. Методы данной группы стимулируют развитие определенных отраслей, регионов, определенных видов деятельности, чем, в свою очередь, стимулируется

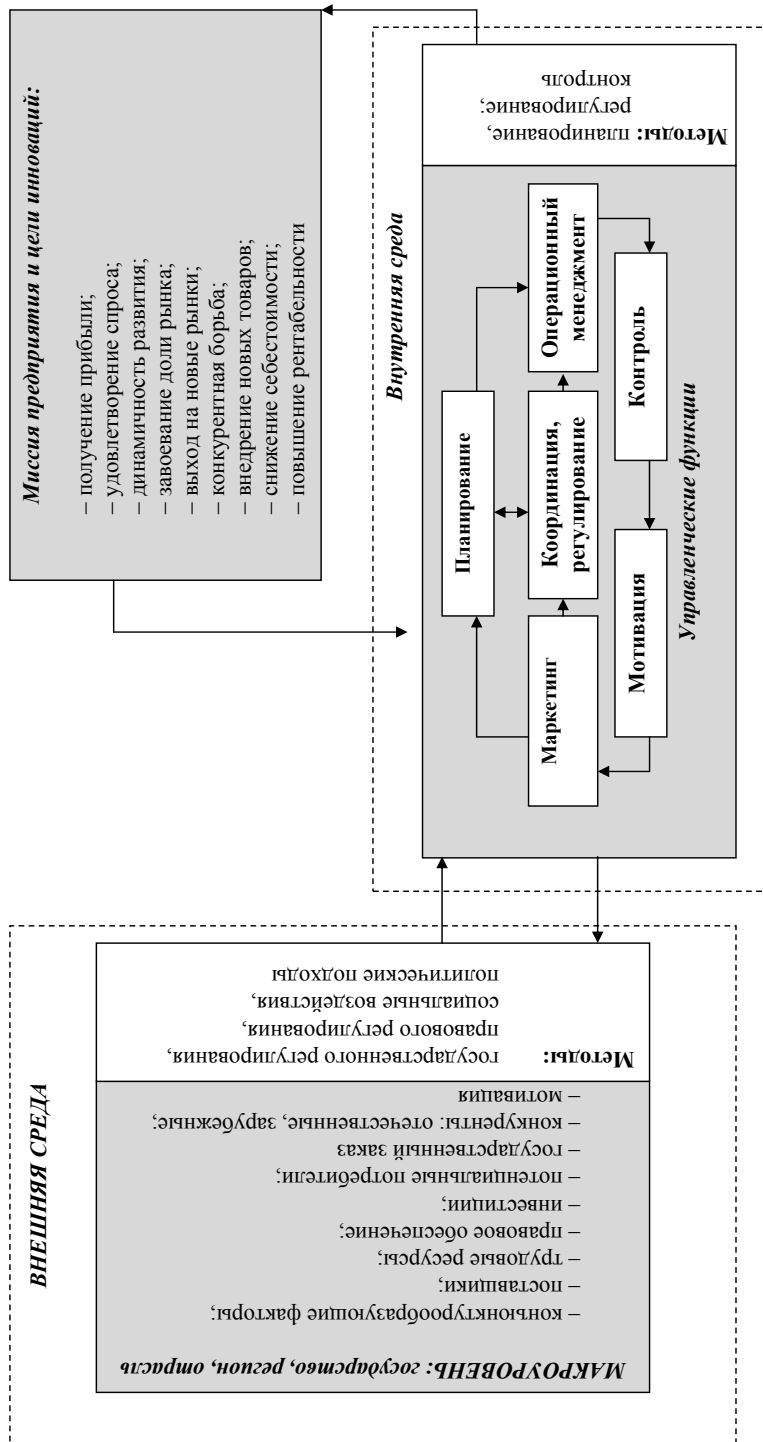


Рис. 3. Упрощенная схема управления инновациями



разработка новаций различного уровня и инновационный путь развития в целом. Так, например, наличие государственного заказа на производство некоторых видов сельскохозяйственной продукции стимулирует их производство, предоставляя сельскохозяйственным предприятиям возможности развития.

3. Правовые методы. Методы данной группы оказывают регулирующее воздействие через правовое регламентирование конкретных видов деятельности, систему государственных стандартов и методов прямого администрирования. Так, система жестких стандартов на качество продуктов питания дала толчок развитию фирм, специализирующихся на их сертификации.

4. Методы социального регулирования. Методы данной группы оказывают влияние на развитие рынка определенных видов товаров через общественные движения («зеленые»), различные неправительственные организации (например, профессиональные ассоциации). Это влияние может быть как стимулирующим развитие, так и противодействующим ему. Примером может служить тот факт, что именно активное вмешательство и влияние «зеленых» предотвратило строительство завода по производству искусственного белка в Сумской области в непосредственной близости от областного центра.

5. Методы политического регулирования. На развитие рыночных возможностей оказывают влияние путем предоставления различного рода прав и свобод: права занятия предпринимательской деятельностью, права на собственность, придание определенного правового статуса отдельным территориям (свободные экономические зоны, оффшорные зоны, которые стимулируют развитие определенных регионов и видов деятельности), защита интеллектуальной собственности и т. п.

Среди рассмотренных методов ведущая роль принадлежит экономическим, воздействие которых может быть как прямым, так и косвенным. Однако в условиях нашего государства не следует сбрасывать

счета и административные методы, влияние которых все еще довольно заметно.

Решающую роль в управлении процессами инновационного развития все же играет микроуровень управления (уровень отдельного хозяйствующего субъекта).

Макроуровень управления определяет поле инновационной деятельности предпринимательских структур, очерчивает его границы.

Микроуровень конкретизирует варианты действий отдельных субъектов предпринимательской (хозяйственной) деятельности по поиску вариантов развития рыночных возможностей и формированию участков рынка для их реализации, которые опираются на непрерывную и последовательную разработку и выведение на рынок различного рода новаций с целью длительного выживания и устойчивого развития в конкурентной среде.

Функции управления инновационным развитием на микроуровне нами показаны на рис. 4.

Рассмотрим их более детально.

1. Анализ внешней среды и прогнозирование ее развития. Анализируется текущая конъюнктура рынка и определяющие ее факторы, составляется прогноз развития конъюнктуры.

2. Анализ внутренней среды предприятия. Выполняют анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия, анализируют результаты прошлой деятельности, эффективность функционирования предприятия, тенденции его развития и прочее.

3. Выделение и отбор направлений, а в их рамках вариантов инновационного развития рыночных возможностей на основе сопоставления возможностей и опасностей, исходящих из внешней среды, а также силы и слабости предприятия, например, методом SWOT-анализа.

4. Выбор целевых участков рынка (сегментов или «ниш») для реализации отобранных вариантов инновационного развития хозяйствующих субъектов, разработка подходов к формированию целевого рынка на базе выделенных участков.

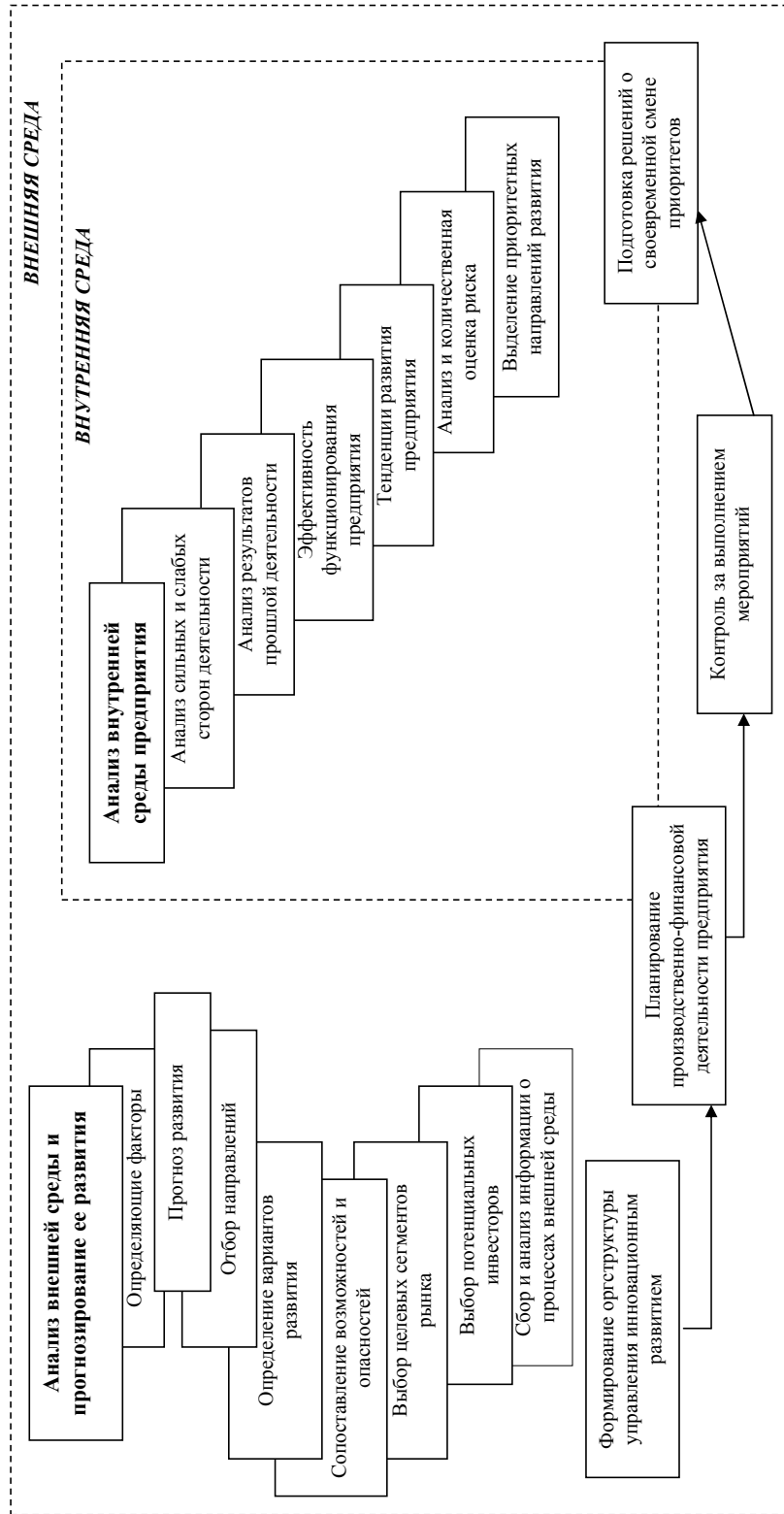


Рис. 1.4. Функции управления инновационным развитием на предприятии

5. Анализ и количественная оценка риска на этапах инновационного развития и всего процесса в целом, корректировка работ этапов по результатам анализа (при необходимости).

6. Выделение приоритетных направлений деятельности. На основе анализа отобранных вариантов инновационного развития рыночных возможностей с учетом данных сегментации формируют систему целей на текущий и долгосрочный периоды деятельности, определяют приоритетные задачи, решение которых ведет к достижению поставленных целей.

7. Формирование организационной структуры управления инновационным развитием. В соответствии с системой целей и составом подлежащих решению задач формируют матричные организационные структуры (состоящие из специалистов различного профиля: маркетологов, экономистов, финансистов, конструкторов, сбытовых работников и т. д.) для управления процессами инновационного развития рыночных возможностей.

8. Планирование производственно-сбытовой и финансовой деятельности по выбранным приоритетным направлениям. Разрабатывают перспективные и текущие планы, в том числе планируют бюджеты проектов (планируют объемы требуемых инвестиций в новации) и определяют источники их финансирования, формируют оптимальную структуру инвестиций.

9. Контроль за выполнением мероприятий, направленных на реализацию потенциала инновационного развития. Выполняется сбор и анализ информации, которая характеризует процессы, происходящие во внешней среде, процессы внутри самого предприятия, ход выполнения запланированных научно-исследовательских, опытно-конструкторских и производственно-сбытовых мероприятий. Выявляются причины отклонений фактически реализуемой программы от намеченной (по срокам, объемам, эффективности и др.).

10. Подготовка решений о своевременной смене приоритетов и поиску но-

вых направлений инновационной деятельности. По результатам контроля готовят решения о корректировке и смене приоритетов деятельности, вплоть до прекращения работ над неэффективными вариантами развития. Здесь же принимаются решения о разработке новых вариантов инновационного развития. Эта функция играет особую роль при ориентации производственно-сбытовой деятельности предприятия на «ниши» рынка, где частая смена приоритетов – явление обычное.

В качестве субъекта управления выступает руководство предприятия (руководство его структурных подразделений).

Объектом управления является процесс инновационного развития, который реализуют работники различных подразделений рассматриваемого предприятия.

Руководство предприятия управляет процессами инновационного развития (ориентируя на это деятельность соответствующих подразделений предприятия) посредством системы экономического инструментария. С помощью отдельных инструментов из состава системы руководители получают информацию, характеризующую результативность процесса развития.

Необходимая для управления информация о внешней среде и самом объекте управления поступает через систему информационного обеспечения.

Наличие обратной связи между системой информационного обеспечения и руководством предприятия отражает тот факт, что управлению неизбежно присущи элементы администрирования, т. е. волевые установки руководства.

Обратная связь с целями управления показывает, что формирование уточнения целей выполняется в процессе управления.

Инновационное развитие конкретного предприятия в большей или меньшей степени оказывает влияние на состояние рынка в целом. Обратная связь между внешней средой и предприятием отражает это.

**Вывод.** Таким образом, рассмотрены подходы к управлению инновацион-

ным развитием субъектов предпринимательской (хозяйственной) деятельности как на макроуровне (уровне государства или региона), так и на микроуровне (уровне предприятия).

Взаимодействие микро- и макроуровней управления осуществляется через систему информационного обеспечения, с точки зрения микроуровня управления, воздействия регулирующих механизмов (макроуровень) воспринимаются как воздействия факторов внешней среды и соответствующим образом учитываются при разработке стратегий инновационного развития конкретных хозяйствующих субъектов на мезоуровне.

Полученные результаты позволяют устранить определенные пробелы в научно-методическом обеспечении процесса управления инновационным развитием хозяйствующих субъектов, они также могут быть непосредственно использованы при разработке стратегий их инновационного развития.

Переход на инновационный путь развития в нестабильных условиях экономики переходного периода (в рыночных условиях вообще постоянными являются только перемены) требует соответствующих маркетинговых инструментов и методов, которые, реализуя рассмотренные выше функции, позволили бы эффективно управлять деятельностью хозяйствующих субъектов в процессе поиска спосо-

бов реализации имеющегося потенциала применительно к изменениям условий хозяйствования.

#### Список использованных источников

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
2. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
3. Ткаченко В.А. Оперативное управление производством. Технологическая база управления / В.А. Ткаченко, Б.И. Холод, О.Г. Воронков. – К.: Соборна Україна, 1998. – 235 с.
4. Тотьев К.Ю. Конкурентное право (правовое регулирование конкуренции) / К.Ю. Тотьев. – М.: Изд-во РДЛ, 2000. – 352 с.
5. Пампура О.И. Управление инновационным процессом в промышленности / О.И. Пампура. – Донецк, ИЭН НАНУ, 1997. – 364 с.
6. Панкрухин А. Маркетинг: теория и практика / А. Панкрухин. – М.: Луч, 1993. – 410 с.
7. Парсяк В. Маркетинговые исследования / В. Парсяк, Г. Рогов. – К.: Вища школа, 1995. – 302 с.
8. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г.М. Скударь. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с.

Розглянуто деякі підходи щодо управління інноваційним розвитком суб'єктів підприємницької діяльності на макрорівні (рівні держави), мезорівні (рівень регіону) та на мікрорівні (рівень підприємства). Отримані результати дозволяють ліквідувати окремі проблеми в науково-методичному забезпеченні процесів управління інноваційним розвитком господарюючих суб'єктів та можуть бути також використані при розробці їх стратегій інноваційного розвитку.

**Ключові слова:** *інноваційний розвиток, стратегія управління, підприємницька діяльність, програми та проекти, ефективність управління.*

Some approaches to the management of innovative development of subjects of entrepreneurial activity at the macro level (state-level), meso (regional) and micro (firm-level). The obtained results allow to resolve certain problems in scientific-methodical support of the processes of management of innovative development of economic entities and can also be used in the development of their innovation strategies.

**Key words:** *innovative development, management strategy, business activities, programs and projects, the management efficiency.*

Одержано 5.09.2014.

УДК 339.9

Н.М. ГРУЩИНСЬКА, доктор економічних наук, професор  
Дипломатичної академії України при МЗС України (м. Київ)

## ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ В СУЧАСНИХ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ ФОРМУВАННЯ СВІТОВОГО ПОРЯДКУ

У статті проводиться аналіз тенденцій формування нового світового порядку, окреслюються особливості трансформації вимог до його формування. Окреслюються тенденції гегемонії окремих країн світу та фактори, що сприяють або перешкоджають цим процесам.

**Ключові слова:** *світовий порядок, гегемонія, економічний розвиток, глобалізація, трансформація.*

**Постановка проблеми.** Розвиток глобалізаційних процесів на сучасному етапі окреслюється інтернаціоналізацією, яка приводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності; науково-технічним прогресом, що змінює всю систему соціально-економічних відносин та підвищує технічний рівень організаційно-економічних відносин суб'єктів господарювання; виникненням глобальних для всього людства проблем. Основними ознаками процесу глобалізації та, відповідно, сучасних світогосподарських процесів є взаємозалежність національних економік та їхнє взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів, глобальних макрологістичних систем; зростання фінансової єдності та взаємозалежності фінансово-економічних систем країн світу; розширення масштабів товарообігу та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів; створення інституцій міждержавного та міжнародного регулювання глобальних проблем; стандартизація міжнародних економічних процесів. Темпи розвитку закономірно задаються провідними державами світу та з урахуванням сучасних світових тенденцій поділяють світ на так званий «трикутник» гегемонії, а

саме домінування на міжнародній арені США, країн Європейського Союзу, країн Південно-Східної Азії.

Розвиток сучасної геополітичної ситуації свідчить про формування багатопольярної моделі світового устрою, в межах якої поряд зі США з'являються та активно діють нові центри сили, в т. ч. КНР, ЄС, Індія, Бразилія тощо. Власні інтереси кожної з цих країн не збігаються у політичній, економічній, безпековій та інших сферах, що призводить до протистояння між ними і на світовому, і на регіональному рівнях, і, як наслідок, до посилення світової нестабільності, розв'язання війн чи збройних конфліктів.

Формування нових геополітичних центрів сприяє зростанню світової економіки, інтеграційних процесів, активізації зовнішньоекономічної діяльності, проте, з іншого боку, при недосконалій економічній дипломатії може призвести до зворотних процесів.

Проблематика української економічної дипломатії формується під впливом геополітичних та гео економічних світових та національних пріоритетів. Безумовно, сучасні процеси формування національних економік під впливом технологічних, гео економічних процесів, що, у свою чергу, зароджуються та активують-



ся домінуючими економічно та політично країнами світу або їх об'єднаннями. У таких процесах особливе місце належить ролі економічної дипломатії, яка розглядає економічні процеси поряд з геополітичними та покликана визначити проблематику питань та шляхи їх вирішення.

Економічна дипломатія набуває особливого значення з урахуванням геополітичних, гео економічних процесів сучасності та місця в них України. Враховуючи функції економічної дипломатії, спрямовані на захист економічних інтересів країни, сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків, залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки і виконанню міжнародних договорів країни, укладених із державою перебування; інформування органів державної виконавчої влади про цінову, податкову, тарифну політику, яку проводить держава перебування стосовно товарів, що експортуються; підготовка висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів із держави перебування, виходячи із запропонованих державою перебування цін, тарифів, кредитних ставок тощо необхідним є дослідження питань ролі економічної дипломатії в процесах трансформації структур міжнародної спеціалізації національних економік та формування нового економічного порядку.

«Свого часу Америка стала витвором Європи». Глобалізація стала синонімом американізму. Головним чинником глобалізації, визначає Г. Кіссінджер, є Сполучені Штати Америки. «Америка є світовою наддержавою у повному розумінні цього слова», – як зауважує Зб. Бжезинський [2]. США є певною гегемонією, проте Бжезинський зазначає, що «гегемонія є історичною фазою, що минає», та разом із тим «в Америці відсутні і скоро не з'являться рівні їй противаги у світі». Погляди сучасних українських авторів схожі. Так, А.С. Гальчинський у своїх працях останніх років розглядає циклічність не лише в економічному ракурсі, а наголошує на появі та домінуванні гума-

нітарної складової у світових процесах [6].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми.** В основу трактування світового порядку покладено класичні праці Г. Моргентау, Р. Арона, які розуміли світовий порядок як міжнародні відносини, їх об'єктивний стан, що обумовлений співвідношенням потенціалів великих держав. При проведенні аналізу умов формування нового світового порядку використовувались напрацювання С. Гантінгтона, А. Гофмана, Ф. Фукуями, І. Валлерстайна, Г. Шіллера.

Вагомий внесок в дослідженні сучасних світогосподарських процесів та формування нової світової системи зроблено європейськими авторами З. Бауманом, М. Кастельсом, У. Томпсоном. Серед вітчизняних авторів Е. Коппель, Ю. Павленко. У сучасних процесах глобалізаційних трансформацій питання домінування та рівності країн світу займає особливе місце.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У статті розглядаються еволюційні процеси становлення центрів світового розвитку, що дозволить окреслити їх тенденції розвитку на майбутнє, визначити розстановку світових сил в гео економічному та геополітичному аспектах.

**Метою статті** є аналіз поглядів щодо тенденцій формування нового світового порядку, аналіз особливостей трансформації вимог до його формування.

**Виклад основного матеріалу.** Світопорядок передбачає взаємодію економіки і політики, національного розвитку та інтеграційних процесів, національної ідентичності та глобалізаційних процесів поєднання націй. Теоретичне обґрунтування самого поняття «світовий порядок» передбачає еволюцію його формування та необхідність вивчення причин характеру порядку, що домінує в певний період часу. Розглянемо деякі з них.

«Міропорядок – это совокупность доминирующих в международных отношениях политических принципов,

правовых норм и условий экономического обмена, которые формируются под воздействием объективных процессов общественного развития и соотношения социальных сил в каждую историческую эпоху, представляя собой результат взаимодействия государств и других участников международной жизни. Миропорядок, в свою очередь, оказывает влияние на ход и исход событий в мире, их общую тенденцию», – Г.Х. Шахназаров [12].

М.А. Шульга визначає, що «під світовим порядком прийнято розуміти такий устрій світу, який має забезпечити основні потреби не лише націй-держав, а й регіональних асоціацій, міжнародних організацій та інститутів, інших недержавних суб'єктів світових політичних процесів. Якщо міжнародний порядок вдовольняє потребу держав у забезпеченні їх суверенітету, то основоположні потреби людства, які зараз пов'язані з його адаптацією до змін, що відбуваються» [13].

Згідно з ідеями, окресленими в працях таких авторів, як Н.Д. Жевахов «Еврейская революция», О.А. Платонов «Терновый венец России», І.В. Піхалов «Спецслужбы США», А.І. Уткін «Первая мировая война», В.Е. Шамбаров «Государство и революция» та «Нашествие чужих. Заговор против империи», новий світовий порядок визначається конспірологічною теорією, яка висуває припущення про існування таємної вищої еліти з претензією на світову владу, що прагне керувати світом через авторитарну систему, яка замінить національні державні інститути. Резонансні події в політичній або економічній площині трактуються як ретельно сплановані операції.

Так, поняття «мировая закулиса», розглядалось філософом А.І. Ільїним, який припускав, що світова закулиса існує з Єгипту та Вавилону, а її присутність у ХІХ ст. є незаперечною. Основу її становили родинні зв'язки, а «фінансову частину» пов'язували масонські ложі. Вони забезпечували добір кадрів, взаємодопомогу, координацію. Ці структури розробили ідею «Нового Світового Порядку»,

наприклад, вона була викладена в «Плані Марбург» (участь в його створенні взяв американський мільйонер Е. Карнегі).

Е.Я. Баталова в праці «Світовий розвиток та світовий порядок» [1], яка є першим комплексним дослідженням американських концепцій світового порядку, зауважує, що соціальний порядок – це порядок, «що встановлюється людьми, серед людей і заради людей. Це каркас суспільства. Він знаходить конкретне втілення у системі соціальних інститутів, моральних, правових, естетичних та інших принципів, які втілюють норми, що регулюють відносини між людьми, себто в кінцевому рахунку – певним чином організованої людської діяльності».

М. Ялі трактує зміст поняття «міжнародного порядку» як структуру взаємозв'язків, базованих на системі норм та правил, вироблених світовим співтовариством та таких, що регулюють відносини держав та інших суб'єктів міжнародних відносин на тому чи іншому етапі розвитку, а також на різних ієрархічних рівнях цих відносин, що відповідають сучасним потребам перш за все найвпливовіших суб'єктів міжнародних відносин певної історичної епохи.

У ХІХ ст. значний вплив на світову політику мало «європейське об'єднання» великих держав, що свідчило про багатополюсність світу.

«Двісті років згодом, американці та європейці помінялися місцями і світоглядними позиціями. Частково так сталося тому, що протягом цих двох сторіч, особливо за останні десять років кардинально змінилося співвідношення сил: коли Сполучені Штати були слабкими, вони використовували «обхідні» стратегії, стратегії слабкості; сьогодні, коли США стали могутніми, вони й поведуться відповідно. Коли Європа була могутньою, вона вірила в силу й військову звитягу. Тепер вона бачить світ крізь призму слабкості. Інші погляди природно зумовлюють відмінні стратегічні судження, іншу оцінку загроз і відповідних засобів боротьби з ними, іншу оцінку інтересів, відмінне бачення

цінностей і суті міжнародного законодавства та міжнародних інституцій».

Якщо Перша світова війна суттєво послабила Європу, то Друга світова війна – результат провалу європейської стратегії та дипломатії – цілковито знищила Європу як глобальну силу. Повоєнна неспроможність європейських держав утримати свої заморські колонії в Азії, Африці та на Близькому Сході змусила їх поступитися після понад п'яти сторіч імперіалізму – це, можливо, найсимволічніше свідчення глобального впливу історичних подій. Менш ніж за десять років холодної війни європейці втратили свої колонії та стратегічні позиції в Азії, і на Близькому Сході на користь Сполучених Штатів, іноді добровільно, а деколи – під тиском Америки, як під час Суецької кризи.

Після Другої світової війни низка впливових американців сподівалися, що Європа відновиться як «третя сила» у світі, достатньо сильна, щоб самостійно протистояти Радянському Союзові, що дасть Сполученим Штатам змогу відійти від Європи [8].

Наведемо декілька цитат щодо формування світового порядку початку та середини ХХ ст. «Затем Гитлер стал снова развивать свой план раздела мира. Англия, уверял он, в ближайшее время, будет разбита и оккупирована германскими войсками, а Соединенные Штаты Америки еще долгие годы не смогут представлять угрозы для «новой Европы». Поэтому пора подумать о создании нового порядка на всем земном шаре. Что касается германского и итальянского правительств, то они уже наметили сферу своих интересов. В нее входят Европа и Африка. Япония интересуют районы Восточной Азии. Исходя из этого, Советский Союз мог бы проявить заинтересованность к югу от своей государственной границы в направлении Индийского океана». Ця цитата наведена з роботи дипломата-журналіста В. Бережкова «С дипломатической миссией в Берлин 1940–1941» та може створювати певне уявлення про можливу розстановку сил у до- та повоєнний період [3].

«В середине 70-х годов бывшие колониальные страны поставили вопрос о новом международном экономическом порядке. Перестройка международных экономических отношений на демократической основе, на началах равноправия исторически изменена. Но, нельзя, как это делают иностранцы, сводить вопрос к различиям между «богатым Севером» и «бедным Югом», – Л. Брежнев.

Офіційно проголошена ідея комуністичного світопорядку передбачала такі елементи, як співробітництво всіх народів, встановлення на добровільній основі єдиного планового центру, який спрямовано на вирішення загальних завдань щодо дослідження природних сил, сприяння прискореному прогресу країн, що значно відстають економічно, ліквідацію різниці між розумовою та фізичною діяльністю, злиття націй, встановлення комуністичного суспільного самоуправління.

При значній кількості трактувань формування міжнародних відносин післявоєнного періоду є загальна тенденція, яку висвітлено так чи інакше в більшості досліджень: світова політична структура з «двополюсної» перетворюється на «багатополюсну». Протягом усього післявоєнного періоду на міжнародній арені господарювали Радянській Союз та Сполучені Штати Америки, проте станом на 80-ті – початок 90-х років до цих країн приєдналися міжнародні «центри сили», такі як Японія, Китай, Західна Європа, що об'єдналися у «спільному ринку». Разом із тим на період 80-х – 90-х років можна стверджувати, що світ став лише триполюсний (СРСР, США, Китай), оскільки Європа не закінчила своє об'єднання, а Японія не мала ракетно-ядерної зброї. Не можна повністю погодитися з гіпотезою про приєднання до США та СРСР Китаю, тому що економічний розвиток його був та залишається недосконалим.

На думку американського професора У. Гріффіта, «дипломатическая революция» 70-х годов, связанная с разрядкой напряженности, и вызвала переход от двух полюсов (США – СССР) к трем (США –

СССР – Китай) в воєнно-політичеському отношеніи и от господства США в мировой економіке к «экономическому треугольнику» (США – Западная Европа – Япония)». Обидва трикутники, на його думку, асиметричні та непостійні, але в кожному з них США продовжують відігравати домінуючу роль.

Американський дослідник С. Хофман зазначав, що біполярність співіснує з багатополарністю, він стверджував, що велика «ядерна» держава не може використати свою міцність і, відповідно, значний вплив на події у світі на міжнародній арені можуть справляти невеликі держави.

Ч. Робертс зазначав у 1980 р.: «Двухполюсный советско-американский мир в том виде, как он возник после второй мировой войны, в основном ушел в прошлое. Сейчас стало модным говорить о пятиполюсном мире: США, СССР, Китай, Западная Европа, Япония».

Наприкінці 50-х років з'явилася тенденція створення «нової» Європи. Створення єдиного політичного та економічного союзу в Маастрихті 1992 р. давало багато надій на відновлення старої могутності в новій політичній формі. «Європа» стане ще однією наддержавою, не тільки економічно та політично, а й військово. Вона зможе самостійно залагоджувати кризи європейського континенту, такі як етнічні конфлікти на Балканах, і знову стане першорядним гравцем на світовій арені. У 1990-х європейці були певні, що сила об'єднаної Європи зрештою відновить «багатополосність світу», яка була знищена холодною війною та її наслідками. І більшість американців, хоч і зі змішаними почуттями, погоджувалися, що Європа має всі шанси відродити свою могутність. Такі патріотично налаштовані ідеї викладено у праці Гі Ферхофштата «Сполучені штати Європи».

На сьогодні Європейський Союз займає провідні позиції на світовій арені, він формує третю силу рівноваги світу поряд зі Сполученими Штатами та Азією.

Слід зауважити на військовій міці як визначному факторі домінування кра-

їни у світі. А саме, військовий арсенал США, якого раніше ледве вистачало, щоб врівноважити радянську могутність, раптом став єдиним на планеті. Ця «однополосність» мала цілковито природні та передбачувані наслідки: Сполучені Штати отримали змогу використовувати свою потугу за кордоном. Завдяки новітнім технологіям вони також отримали змогу вільно застосовувати силу в будь-якій точці світу через повітряні та ракетні удари. Такі процеси формували значні розбіжності між військовою політикою Європи та США.

За часів «холодної війни» світ був поділений на ідеологічні групи: «вільний» світ на чолі з США, комуністичний блок, який очолював СРСР, і менш розвинені країни третього світу, де відбувалися більшість подій холодної війни. Сучасна глобальна політика є більш складною. Вже немає згаданих трьох груп, натомість існує вісім основних цивілізацій – західна, православна, китайська, японська, мусульманська, індуїстська, латиноамериканська та африканська. Країни-лідери, а до них належать США, Росія, європейські країни, Японія, Китай та Індія, представляють різні цивілізації. До лідерів належать також важливі ісламські країни, які (завдяки стратегічному розташуванню, великій чисельності населення та нафтовим ресурсам) мають значний вплив у системі міжнародних відносин.

Більшість людей погоджуються з тим, що за часів холодної війни світова система була біполярною, а сьогодні існує лише одна наддержава. З іншого боку, продовжують точитися дискусії з приводу того, яким вважати сьогоднішній світ – однополарним, багатополарним чи якимось іншим.

У сучасному світовому порядку, на думку О. Тоффлера, відбулися три основні структурні зміни. По-перше, розпад «монолітного радянського блоку» й зміщення централізованої у Москві «значної влади» в країни Східної Європи. По-друге, розпад країн «третього світу» на декілька країн і втрата цим поняттям будь-якого сенсу. Те, що раніше називали третім сві-



том, пише О. Тоффлер, сьогодні включає аграрні суспільства (африканські країни та частина країн Латинської Америки); індустріальні країни «другої хвилі» (Бразилія, Китай, Індія; країни, що пройшли стадію індустріалізації й розвивають технології «третьої хвилі» (Сінгапур, Південна Корея, Тайвань або так звані «азійські тигри»). По-третє, поява сильних стосовно США конкурентів у особі Японії та Європи, що об'єднується. На думку О. Тоффлера, внаслідок зазначених змін сучасний світ не може бути описаний за допомогою понять «Захід», «Схід» та «третьій світ».

**Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок.** Фактори впливу на формування світового порядку можна поділити на еволюційні – вплив глобальних, технологічних, інформаційних, інтеграційних процесів, а саме ті процеси, що відбуваються послідовно і є незмінними в сучасному житті суспільства. Другий фактор формування світового порядку – радикальний: агресивні втручання іззовні у внутрішні процеси країни, що сприяє в результаті зміні світового порядку.

Безперечними ознаками сучасної світової системи є розпад СРСР та соціалістичної системи, об'єднання Німеччини, розширення НАТО та ЄС на Схід. Особливу роль у формуванні світового порядку відіграють непрямі фактори впливу, які є досить ефективними. Серед них – наслідки теорії змови (Сіоністський окупаційний уряд, Більдерберзький клуб, ілюмінати), та події світового масштабу, які сприяли трансформаціям (наприклад, деякі з них ХХІ ст.: терористичний акт на Всесвітній торговий центр і Пентагон – 2001 р., введення в готівковий обіг євро – 1 січня 2002 р.; Оксамитова революція в Грузії – 2003 р.; Тероризм «Аль-Каїда»: Ер-Ріяд, Москва, Стамбул – 2003 р.; помаранчева революція в Україні – 2004 р.; розширення ЄС – 2007 р.; прецедент Косово – 2007 р.; російсько-грузинська війна – 2008 р.; глобальна фінансова криза 2008–2009 рр.; обрання 42-го прези-

дента США Б. Обама – 2009 р.; революція в Молдові – 2009 р.; епідемія свинячого грипу – 2009 р.; загибель президента Польщі у катастрофі під Смоленськом – 2010 р.; ліквідація Усами бен Ладена – 2011 р.; виведення військ США із Іраку – 2011 р.; смерть М. Каддафі та Кім Чен Іра – 2011 р.; президентські вибори в Росії та США – 2012 р.; КНДР оголосила себе ядерною державою – 2012 р.; хімічна атака в Сирії, шпигунський скандал в США – 2013 р.; анексія Криму та Севастополя Росією – 2014 р.).

Як ознаки радикальної зміни світового простору можна окреслити втручання у внутрішні справи іншої країни, спроби нав'язування культури; забезпечення глобальної та регіональної безпеки, етнічний сепаратизм.

Розбудова сучасного економічного порядку почалась ще під час Другої світової війни, а його загальні риси фактично були окреслені США і Великою Британією. Безумовно, дві великі держави як засновники післявоєнного економічного відродження прагнули поширити свій внутрішній економічний порядок на сферу міжнародних відносин. Так, з розпадом колоніальних імперій у 1974 р. на засіданні Генеральної Асамблеї ООН було прийнято резолюцію про Новий міжнародний економічний порядок і резолюцію, яка схвалила Хартію економічних прав і обов'язків держав.

В основу цих документів було покладено принципи суверенної рівності держав у міжнародних, політичних та економічних відносинах, суверенітету та ефективного контролю держав над своїми господарськими ресурсами. Висувалися вимоги щодо створення системи передачі країнам, що розвиваються, нових технологій, надання їм суверенного права контролювати всю економічну діяльність на своїй території, включаючи право на націоналізацію іноземних компаній.

Новий економічний порядок передбачав, що світове господарство і міжнародні економічні відносини потребують певного міждержавного регулювання, при цьому повинні враховуватися інтереси



си країн, яких позбавляють вигід активні сили світового ринку.

Процес глобалізації, інформатизації світу в усіх його проявах створює необхідність активізації зовнішньоекономічної діяльності кожної країни, а відповідно, і вдосконалення інструментарію функціонування економічної дипломатії.

### Список використаних джерел

1. Баталов Э.Я. Мировое развитие и мировой порядок (анализ современных американских концепций) / Э.Я. Баталов. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2005. – 376 с.

2. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы / З. Бжезинский. – М.: Международные отношения, 1999. – 256 с.

3. Бережков В. С дипломатической миссией в Берлин / В. Бережков. – Минск, 1966. – 160 с.

4. Винниченко В. Відродження нації. Ч. 1 / В. Винниченко. – Київ – Відень, 1920 – 345 с.

5. Жевахов Н.Д. «Еврейская революция» / Н.Д. Жевахов. – М.: Институт Русской Цивилизации, 2004. – 476 с.

6. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна, 2009. – 387 с.

7. Гаврилишин Б. До ефективних суспільств. Дороговкази в майбутнє. 4-те укр. вид., без змін / Б. Гаврилишин. – К.: Пульсари, 2013. – 248 с.

8. Каган Р. Про рай і владу. Америка і Європа у новому світовому порядку / Р. Каган; пер. з англ. Я. Чайковського і Г. Безух. – Львів, 2004. – 65 с.

9. Киссинджер Г. Дипломатія / Г. Киссинджер; [пер. с англ. В.В. Львова]. – М.: Ладомир, 1997. – 848 с.

10. Лукас Е. Нова холодна війна. Як Кремль загрожує і Росії і Заходу / Е. Лукас. – К.: Темпора, 2009. – 488 с.

11. Уткин А. Новый мировой порядок / А.И. Уткин. – М.: Алгоритм, Эксмо, 2006. – 640 с.

12. Шахназаров Г.Х. Грядущий миропорядок: О тенденциях и перспективах международных отношений / Г.Х. Шахназаров. – М.: Политиздат, 1981. – 447 с.

13. Шульга М.А. Російський дискурс геополітики / М.А. Шульга. – К.: ПАРАПАН, 2006. – 524 с.

В статье проводится анализ тенденций формирования нового мирового порядка, определяются особенности трансформации требований к его формированию. Очерчиваются тенденции гегемонии отдельных стран мира и факторы, способствующие или препятствующие данным процессам.

**Ключевые слова:** *мировой порядок, гегемония, экономическое развитие, глобализация, трансформация.*

The paper analyzes the trends of forming a new world order, outlines the features of transformation requirements for its formation. The trends hegemony of some countries and the factors that facilitate or hinder this process are outlines.

**Key words:** *world order, hegemony, economic development, globalization, transformation.*

*Одержано 23.09.2014.*

УДК 339.9

А.О. ЗАДОЯ, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Е.М. ЛИМОНОВА, старший викладач  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК: ДЕРЖАВНИЙ РІВЕНЬ

Статтю присвячено дослідженню регулювання діяльності ТНК на державному рівні. Проаналізовано можливі позитивні наслідки формування вітчизняних транснаціональних корпорацій для економіки України. Доведено, що найбільш перспективним шляхом формування вітчизняних ТНК є централізація, яка через трансформацію великих підприємств у фінансово-промислові групи, а останніх – у транснаціональні корпорації може привести до бажаного результату. Державна політика щодо кожного із суб'єктів названої трансформації має суттєво відрізнятися. Щодо великих підприємств держава проводить політику вирощування, ФПГ стають об'єктом політики підтримки, а транснаціональні компанії працюють на принципах політики рівновіддаленості. Послідовна реалізація цих видів політики може забезпечити успішне становлення та функціонування вітчизняних ТНК.

**Ключові слова:** великі підприємства, фінансово-промислові групи, транснаціональні компанії, державна політика.

Транснаціональні компанії (ТНК) сьогодні стали невід'ємним компонентом функціонування економічної системи будь-якої країни світу. Для певної частини країн, перш за все розвинених, вони є результатом внутрішніх економічних процесів, для інших – економічними суб'єктами, які прийшли ззовні. Однак у будь-якому випадку вплив ТНК на економічні процеси як у перших країнах, так і у других досить суттєвий. Як і більшість економічних явищ, цей вплив може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Тому ми є свідками численних спроб регулювати діяльність ТНК з метою послаблення їх можливого негативного впливу на економіку країни та мультиплікації позитивного.

Проблемам регулювання діяльності ТНК у світовій економіці присвячені численні дослідження як вітчизняних, так і закордонних науковців. Серед них слід виділити таких, як: П. Бак-

клі, В. Вергун, Р. Верной, Дж. Гелбрейт, Дж. Даннінг, Д. Дрейч, Р. Кейвз, Ч. Кіндельбергер, М. Кессон, М. Портер, О. Уільямсон, А. Філіпенко, П. Фішер, М. Шімаї та ін. Автори цих праць досить ґрунтовно дослідили суть ТНК та наслідки їх діяльності для країн базування та країн-реципієнтів. Знайшли своє відображення й питання регулювання діяльності ТНК на міжнародному та наднаціональному рівнях. Разом із тим питання регулювання діяльності ТНК на державному рівні залишаються не достатньо дослідженими. Досі активно дискутуються проблеми доцільності «вирощування» власних ТНК у країнах, які лише розвиваються, досягнення оптимуму співвідношення між вигодами від зростання конкурентоспроможності таких підприємств на міжнародних ринках та втратами від посилення їх монопольного становища на внутрішньому ринку.

Саме тому метою нашої статті є визначення стратегії поведінки держа-

ви стосовно до ТНК в Україні та пошук ефективних інструментів її реалізації. Для досягнення цієї мети необхідно уточнити саме поняття ТНК та розробити основи державного регулювання ТНК на різних стадіях їх генезису.

Регулювання діяльності ТНК на рівні держави в країнах-реципієнтах (а саме до таких країн найчастіше можна віднести Україну) має щонайменше одну суттєву особливість. Якщо на міждержавному чи наддержавному рівні існує можливість контролю над усією транснаціональною компанією (хоча цей контроль і не є жорстким та в основному має рекомендаційний характер), то на державному рівні є можливість регулювати лише частину ТНК (або її материнську компанію, або її філії чи представництва). Тому в разі несприятливого для ТНК клімату всередині якоїсь країни вона завжди має можливість маневрувати своєю діяльністю за рахунок міжкраїнного перетоку капіталу та прибутків, що досить часто робить обмеженим та неефективним процес державного регулювання підприємств такого масштабу.

На нашу думку, для забезпечення належного рівня результативності державного регулювання діяльності ТНК необхідно перш за все вирішити проблему ідентифікації їх як окремого суб'єкта регулювання. Насправді, в законодавстві багатьох країн не виділено категорію «транснаціональна корпорація» або визначення такої категорії не відповідає наддержавним стандартам, визнаним у розвинутих країнах. Тому перший етап, який має пройти держава – це дати законодавче визначення поняття «транснаціональна корпорація».

На нашу думку, транснаціональна компанія – це компанія, яка відповідає таким вимогам:

- здійснює свої комерційну діяльність у двох чи більше країнах;
- закордонний капітал її становить значну частину (не менше ніж 25%);
- використовує комплексну глобальну філософію бізнесу;

- має можливість трансферу коштів між філіалами в межах корпорації шляхом застосування механізму трансфертних цін;

- здійснює загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів.

Саме ці критерії мають бути використані у визначенні ТНК, яким слід доповнити Господарський кодекс України. Адже відсутність чіткого законодавчого визначення об'єкта регулювання стає на заваді використанню його ефективних інструментів.

На другому етапі держава має визначити напрями формування своєї політики щодо транснаціональних корпорацій. Необхідно виділити два напрями такої політики:

1. Регулювання ТНК, що базуються у національній економіці.

2. Регулювання філій іноземних ТНК, що розміщуються у національній економіці.

У рамках цієї статті зупинимося лише на політиці держави щодо ТНК, які базуються у національній економіці.

Дослідження показали, що застосування урядом сприятливої політики щодо материнських ТНК дозволяє країні вирішити такі проблеми:

- підвищення ефективності національного експорту;

- інтенсифікація взаємовигідного співробітництва з країнами-одержувачами інвестицій;

- забезпечення безперебійного постачання країни сировиною, кваліфікованою робочою силою та інноваційними технологіями;

- ефективне використання національними корпораціями своїх конкурентних переваг для досягнення конкурентоспроможності на міжнародному рівні;

- подолання (шляхом укладення спеціальних угод з урядом країни-реципієнта) бар'єрів для входу національних ТНК на ринок приймаючої країни;

- становлення регіональної кооперації в рамках країни базування і стимулювання подальшого розвитку інвестування за кордон.

Позитивне вирішення вищезгаданих проблем буде сприяти більш інтенсивній інтеграції материнської країни у систему світового господарства та підвищенню її конкурентоспроможності на міжнародній арені.

Політику держави щодо материнських ТНК можна поділити на два види: **політика щодо ТНК, які вже мають певний статус** і визначеність у світовій економіці, та **політика щодо підприємств, які потенційно можуть перетворитися на ТНК**. Транснаціональні компанії, що завоювали певний статус, не потребують особливої опіки держави. Вони уже «працюють», використовуючи і виконуючи ту законодавчу базу, яка диктує їм «правила гри». Такі підприємства підпадають не тільки під регулювання окремої держави (законодавство країни базування ТНК), а і під міждержавне та наддержавне регулювання (регулювання закордонних філій).

Якщо підприємство уже є транснаціональною корпорацією, то до нього можливе використання **політики рівновіддаленості**. Між такими корпораціями і державою досягається угода про невтручання держави в компетенцію ТНК, а ТНК – в політику і управління країною. При цьому такі транснаціональні корпорації виконують усі норми, встановлені законодавством країни, а держава, у свою чергу, **використовує прямі методи регулювання**. Саме таке пряме регулювання потрібне у тому випадку, коли діяльність вітчизняної ТНК вступає у протиріччя з окремими нормами антимонопольного законодавства. Тоді потрібні адресні законодавчі рішення, які б зняли такі суперечності.

Звичайно, ми усвідомлюємо, що використання «джентльменських угод» та адресного (ручного) регулювання може бути ефективним лише за умови викорінення з механізмів державного регулю-

вання корупції та дотримання принципу відкритості та пріоритетності національних інтересів.

На відміну від транснаціональних корпорацій, підприємства, що не набули статусу ТНК, але мають відповідний до цього «титулу» потенціал, підпадають під регулювання законодавства тільки певної країни. На нашу думку, щодо таких підприємств слід використовувати **політику вирощування** та давати їм змогу перетворитися у транснаціональні компанії.

У генезисі ТНК можна виділити щонайменше дві трансформації: перетворення великого підприємства у фінансово-промислову групу та перетворення останньої у ТНК (рис. 1).

Важливою проблемою у реалізації **політики вирощування** є виділення великих підприємств, які готові до виходу на світовий ринок не тільки за допомогою експортної експансії, а й експорту капіталу, технологій, придбання цінних паперів, що дають права контролю над іноземними підприємствами. Згідно з рекомендаціями Європейської комісії, прийнятими ще у 2001 р., встановлено критерії визначення для малих, середніх та великих підприємств (табл. 1).

Однак об'єктом політики вирощування мають бути не всі великі підприємства, а лише ті, які відповідають хоча б одному з додаткових критеріїв: не менше двох країн, в яких діє підприємство; частка іноземних операцій у доходах або обсягах продажів складає не менше 25% або підприємство має не менше 25% у зарубіжному акціонерному капіталі. Політика уряду до таких підприємств повинна ґрунтуватися на партнерських відносинах. З одного боку – це прозорість бізнесу, з іншого – реальна економічна допомога держави; при цьому уряд має використовувати непрямі методи регулювання таких підприємств, кінцевою метою

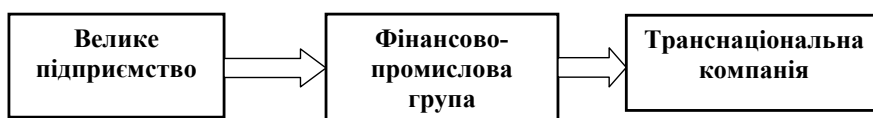


Рис. 1. Трансформації у процесі генезису ТНК

Таблиця 1

## Оцінка розмірів підприємств, запропонована Європейською комісією [1]

Критерій	Мала фірма	Середня фірма	Велика фірма
Максимальна чисельність працівників, чол.	49	249	Від 250 і більше
Максимальний річний оборот, млн євро	7	40	Від 40 і вище
Валюта балансу, млн євро	5	27	Від 27 і вище
Незалежність	Не більше 25% капіталу або голосуючих акцій належить іншим компаніям		

реалізації яких повинна стати трансформація великих підприємств у фінансово-промислові групи (ФПГ).

Така трансформація може відбуватися як еволюційним шляхом (шляхом концентрації капіталу), так і революційним шляхом (шляхом централізації капіталу). Кожен з них має свої переваги та недоліки (табл. 2).

Основою прискореного шляху є централізація капіталу. Централізація капіталу передбачає його збільшення шляхом об'єднання кількох самостійних капіталів в один. Воно може бути примусовим, коли внаслідок конкурентної боротьби слабкі підприємства поглинаються сильнішими, і добровільним – шляхом створення акціонерних товариств. На відміну від концентрації капіталу, централізація безпосередньо не приводить до збільшення всього суспільного капіталу, а сприяє його перерозподілу між окремими підприємствами.

Процеси концентрації та централізації тісно пов'язані між собою. З одно-

го боку, збільшення розмірів окремих капіталів внаслідок централізації є передумовою створення великих підприємств, для яких можливі великі масштаби накопичення, з іншого – збільшення розмірів капіталів підприємств, що функціонують завдяки капіталізації прибутку, сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності та прискорює банкрутство підприємств, що неефективно працюють.

Одним із методів, що дозволяє збільшити швидкість централізації капіталу, є проведення структурних реформ – включення малого та середнього бізнесу в бізнес-процеси великого. Це дозволить останнім швидше пройти критерії відповідності великого підприємства, уникнути технологічного відставання або, навпаки, зробити крок уперед до НТП, розширити ринки збуту своєї продукції, у тому числі й закордонні ринки.

Однак основним шляхом прискореної централізації є злиття і поглинання (ЗіП). У західній літературі поняття поглинання уже практично відсутнє, а наголос робиться лише на процеси злиття.

Таблиця 2

## Переваги та недоліки концентрації та централізації капіталу

Концентрація капіталу	Централізація капіталу
Переваги	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– відбувається природним шляхом за рахунок капіталізації власного прибутку та збільшує загальний капітал суспільства;</li> <li>– не викликає опору з боку суспільства;</li> <li>– як правило, не загострює соціальні суперечності</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– дозволяє у короткі терміни досягти потрібного розміру підприємства шляхом об'єднання вже існуючих капіталів;</li> <li>– дає можливість використати переваги господарської інтеграції;</li> <li>– створює сприятливі умови для поєднання багатопрофільних видів діяльності</li> </ul>
Недоліки	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– відбувається досить повільно;</li> <li>– не дозволяє повною мірою використовувати переваги вертикальної та горизонтальної інтеграції</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– не збільшує капітал суспільства, а лише перерозподіляє його;</li> <li>– часто супроводжується загостренням соціальних суперечностей</li> </ul>



Результатом реалізації державної політики вирошування має стати перетворення великого підприємства у фінансово-промислову групу. ФПГ – це інституційні об'єднання суб'єктів, що займаються виробничою, торговельною, фінансово-кредитною діяльністю та істотно змінюють економічну систему, частково беручи на себе функції сектора загальнодержавного управління. ФПГ у силу своєї масштабності можуть бути регіональними, національними та транснаціональними і оперувати на відповідних ринках, що потребує певних державних ресурсів протекціоністського і регулюючого характеру.

Вирішальна роль в економіко-правовому оформленні фінансово-промислових груп за загальноприйнятою світовою практикою належить державі. Так, за допомогою ФПГ держава може проводити певну макроекономічну політику, вирішувати питання про спрямування банківського капіталу в промисловість. Банки, що входять у склад ФПГ, сприяють підвищенню надійності та стабільності всієї банківської системи національної економіки. Фінансово-промислові групи здійснюють певний позитивний вплив на формування інвестиційного клімату, оскільки відбувається посилення інтеграції промислового та банківського капіталів, і ФПГ для інвесторів є більш надійними партнерами, що, у свою чергу, сприяє залученню ресурсів у промисловість. У цілому до позитивних наслідків формування ФПГ можна віднести таке:

1. Стабілізація виробництва, оскільки за допомогою ФПГ складаються більш привабливі умови для об'єднання підприємств, що пов'язані як технологічно, так і на основі кооперації.

2. Структурна трансформація економіки країни. Оскільки ФПГ сприяють розвитку міжгалузевого та внутрішньогалузевого перерозподілу ресурсів, то, відповідно, прискорюється концентрація інвестиційних ресурсів на найбільш пріоритетних напрямках.

3. Покращання фінансової стабільності підприємства, оскільки розрахунки

всередині ФПГ відбуваються через банки, що належать до цієї групи. Це сприяє стабілізації і своєчасності платежів та знижує навантаження на міжбанківську інфраструктуру.

4. Прискорення науково-технічного прогресу. Закріплення зв'язків у рамках науково-виробничих, виробничо-технологічних комплексів сприяє проведенню у пов'язаних між собою виробництвах єдиної технічної та інвестиційної політики. При цьому зменшується ризик, що пов'язаний з розробкою і виробництвом нової техніки, вдосконалюється фінансування довготривалих виробничих та дослідних циклів, розвивається стратегічне партнерство з іноземними фірмами.

Слід також зазначити, що до додаткових переваг для економічної системи країни від створення ФПГ можна віднести звільнення держави від частини економічних функцій, які вона реалізує з мінімальною ефективністю, передаючи їх в компетенцію фінансово-промислової групи. Це відповідає і світовому досвіду державного управління, що прийнятий в розвинених країнах.

За рахунок вищенаведених переваг ФПГ отримують можливості щодо підвищення конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, зростання ефективності фінансових та виробничих операцій, концентрації фінансових ресурсів у більш ефективному напрямі діяльності, максимізації прибутку та зростання економічного потенціалу групи в цілому.

Створення ФПГ в Україні можна поділити на два етапи:

1. Перший етап (1995–2003 рр.) – становлення українських фінансово-промислових груп. Особливістю створення та зростання українських фінансово-промислових груп на першому етапі є те, що вони формувалися на базі приватизації державного майна. Основна ідея, що закладалася у перших правових актах, полягала у наданні статусу ФПГ в обмін на участь у державних цільових програмах економічного розвитку.

Фінансово-промислова група відповідно до законодавства України – це статутна або договірна юридична особа, створена шляхом об'єднання промисловими підприємствами, організаціями, банками та іншими суб'єктами підприємницької діяльності належного їм (закріпленого за ними) майна, фінансових ресурсів, а також передачі права управління господарською діяльністю для централізованого управління виробничою, науковою, фінансовою та комерційною діяльністю [2–3]. Створені у дев'яності роки з такою метою ФПГ виявилися нежиттєздатними, тому що пріоритетність у їх діяльності відпала, а державні фінансові потоки припинилися. При цьому, як правило, пріоритети державних програм спочатку не збігалися зі спеціалізацією підприємств групи. Отримання державних пільг як основний мотив при створенні ФПГ також не міг бути продуктивною ідеєю тому, що цього явно було недостатньо для здійснення господарської діяльності. У такому випадку до пільг необхідні були й інші умови кон'юнктури ринку, такі як забезпечення конкурентоспроможності підприємств та їх груп, відсутність монополізму, невтручання сторонніх економічних суб'єктів. Відомо, що сектор загальнодержавного управління недоотримував певну частину податків і неподаткових платежів, які були пов'язані з обігом капіталу всередині ФПГ, що позначалося на величині доходної частини державного бюджету.

2. Другий етап (з 2003 р.) – укрупнення фінансово-промислових груп та перетворення їх на транснаціональні промислово-фінансові групи (фактично ТНК). Сьогодні процес концентрації та централізації капіталу у фінансово-промислових групах в Україні триває. На початок 2014 р. нараховується 41 ФПГ, до складу яких входить 4,6 тис. підприємств. До найбільших фінансово-промислових груп України належать: «Приват» (1089 підприємств), «Систем. Капітал. Менеджмент» (809 підприємств), Індустріальний союз Донбасу, «Інтертайп», «Аваль», «ТАС», «УкрСиббанк», «Укрпромінвест»

[4]. До основних видів діяльності ФПГ України належать гірничо-видобувна, вугільна, харчова, будівельна, металургійна, хімічна промисловість, банківський та страховий бізнес, машинобудування, нафтовидобуток та нафтопереробка і торгівля нафтопродуктами, агропромисловий сектор, енергетика.

Останнім часом економісти та політологи класифікують українські ФПГ за територіально-політичною ознакою. Така класифікація не є універсальною, оскільки для вирішення тактичних завдань між ФПГ можуть виникати ситуативні альянси і обумовлена національною специфікою України [5]. Умовно українські ФПГ включають у більш великі об'єднання, що формуються за регіональним принципом і являють собою такі політико-економічні групи: донецька, дніпропетровська, київська та харківська.

На другому етапі становлення та розвитку ФПГ в Україні основними законами, що регулюють процеси централізації капіталу, є Господарський кодекс України, Закон «Про холдингові компанії в Україні» та Закон «Про банки і банківську діяльність» [6–8]. Усі норми в законодавчій базі містять багато перешкод для поширення та розвитку ФПГ в Україні. Враховуючи існуючі колізії між нормами цих законодавчих актів, можна зробити висновок про нагальну необхідність належного структурування середовища інтеграції шляхом створення економічно обґрунтованих правових інститутів, адже відсутність сталого законодавства стримує розвиток ФПГ [9].

Незважаючи на вищевикладені переваги функціонування ФПГ для економіки України, розвиток фінансово-промислових груп відбувається дуже повільно. До основних причин сталого розвитку ФПГ відносять недосконалість законодавчої бази, тобто відсутність єдиного законодавства щодо фінансово-промислових груп [10, с. 123–125; 11, с. 23–38] та слабкість українського банківського капіталу порівняно з промисловим [12, с. 74].

Вартим уваги моментом відносин між ФПГ і державою є контроль останньої над процесом їх формування. Хоча законодавча база допускає створення фінансово-промислових груп знизу, проте, покладатися тільки на добровільний початок об'єднання підприємств навряд чи доцільно, тому що справа може затягнутися на багато років. Наприклад, у промислово розвинених країнах потужні корпорації створювалися десятиліттями і століттями. У нашої економіки немає таких резервів часу, тому необхідна централізована підтримка процесу формування великих товаровиробників (*політика підтримки*). Урядова програма має накреслити цілі об'єднання підприємств і найближчі їхні пріоритети. Це не плановий метод у старому сенсі цього слова, а державна політика становлення ФПГ в умовах незміцнілої ринкової економіки. Вона може передбачати об'єднання господарюючих суб'єктів різних галузей на певній території, формування конкретної системи управління підприємствами, що інтегруються, вибір місць розміщення головних організацій цих об'єднань, включення до складу ФПГ підприємств країн ближнього і далекого зарубіжжя, а також розгляд інших питань. Поряд з рекомендаціями із створення ФПГ централізована політика їх підтримки має включати і конкретні заохочувальні дії, здатні істотно стимулювати цей процес. Йдеться про ряд пільг, таких як:

- передача у комерційне або довірче управління ФПГ або її учаснику тимчасово закріплених за державою пакетів акцій підприємств – учасників ФПГ. Мова йде про використання довірчої власності як інструмента консолідації ФПГ навколо головної організації. Умови, на яких буде здійснюватися передача закріплених у державній власності акцій в траст, мають бути застережені в договорі між урядом України (уповноваженим органом державного управління) і ФПГ;

- зарахування заборгованості підприємства, акції якого реалізуються на інвестиційних конкурсах (торгах), в обсяг

інвестицій, передбачених умовами такого конкурсу для ФПГ – покупця;

- відпрацювання різних схем погашення державного боргу підприємствам за поставки продукції: пряма виплата всіх боргів підприємствам ФПГ; звільнення ФПГ від сплати податку до бюджету на суму боргу підприємствам – учасникам групи; обмін боргів на державні строкові цінні папери і передача їх головній організації, комерційному банку, інвестиційній компанії або просто підприємству, що належить до групи з подальшим їх обігом на ринку цінних паперів та можливістю використання як застави під залучення інвестиційних ресурсів та ін. Застосування цих схем дозволить підтримати пріоритетні напрями розвитку економіки, що представляють ФПГ [13];

- надання державних гарантій для залучення різного роду інвестиційних ресурсів, у тому числі з використанням механізму застави. Значення цього заходу несумірно більше, ніж державного кредитування.

Крім того, можуть використовуватися й інші заходи державної підтримки. По-перше, це політична підтримка ФПГ на зовнішніх політичних ринках і патрунування їх експансії в суміжних Україні державах. По-друге, це законодавче регулювання діяльності ФПГ. По-третє, надання прав на прискорену амортизацію основних фондів учасників ФПГ за умови спрямування всієї амортизації на інвестиції в національну економіку. По-четверте, це розширення переліку пільг: відміна для учасників ФПГ авансових платежів на прибуток; дозвіл продажу учасниками групи своєї продукції за цінами нижче собівартості; одночасне списання витрат на закупівлю матеріальних ресурсів на собівартість продукції із заліком податку на додану вартість, що сплачується усіма постачальниками ресурсів; ведення експортно-імпортних операцій підприємствами-учасниками ФПГ без внесення заставних сум на рахунки митниць за наявності гарантії банку-члена ФПГ; право експорту стратегічно важливих сировинних товарів по всій номен-

клатурі продукції, що виробляється в рамках групи; створення спеціальних фондів ФПГ (медичного, соціального страхування, зайнятості, НДДКР) із спрямуванням до них відповідних обов'язкових відрахувань, що сплачуються підприємствами-учасниками ФПГ; допущення відстрочки до кінця поточного фінансового року при сплаті податку на прибуток у частині, що спрямовується на інвестиції у вітчизняну економіку і підлягає оподаткуванню за чинним законодавством.

У разі успішної реалізації державної політики підтримки щодо ФПГ вони мають усі шанси перетворитися на повноцінні транснаціональні компанії, здатні ефективно конкурувати на зовнішніх ринках та приносити користь для країни базування.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє сформулювати кілька важливих висновків.

По-перше, у державній політиці щодо підприємництва важливим компонентом має стати формування транснаціональних корпорацій власного базування. Тільки надвеликі національні підприємства здатні реально конкурувати на світових ринках та реалізувати закладений у ТНК позитив для національної економіки. Можливі загрози монополізації внутрішнього ринку вирішуються шляхом відкритості економіки, що перетворює її на арену міжнародної конкурентної боротьби.

По-друге, найбільш перспективним шляхом формування вітчизняних ТНК є централізація, яка через трансформацію великих підприємств у фінансово-промислові групи, а останніх – у транснаціональні корпорації може привести до бажаного результату.

По-третє, державна політика щодо кожного із суб'єктів названої трансформації має суттєво відрізнятись. Стосовно до великих підприємств держава проводить політику вирощування, ФПГ стають об'єктом політики підтримки, а транснаціональні компанії працюють на принципах політики рівновіддаленості. Послідовна реалізація цих видів політики може забезпечити успішне становлення та функціонування вітчизняних ТНК.

## Список використаних джерел

1. Юднікова Е.С. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике / Е.С. Юднікова // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 1 (25).

2. Про промислово-фінансові групи в Україні: Указ Президента України від 21.11.1995 № 437/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/437/95-вр>

3. Положення про фінансово-промислові групи в Україні від 27.01.1995, № 85/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/95>

4. Каталог фінансово-промислових груп [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://companies.at.ua/dir/>

5. Хомяков В.І. Економіка сучасної України: навчальний посібник / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К.: Кондор, 2009. – 426 с.

6. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – Ст. 144.

7. Про холдингові компанії в Україні: Закон України від 15.03.2006 р. (із змінами від 13.03.2012) № 3538IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)

8. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. (в ред. від 05.08.2009 р. із змінами від 23.02.2012 р.) № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)

9. Челомбітько Т.В. Розвиток фінансово-промислових груп у національній економіці / Т.В. Челомбітько // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 40–43.

10. Костицький В.В. Закон перманентної концентрації капіталу: Економічна історія та українські реалії / В.В. Костицький. – К.: Інститут законодавчих передбачень і правової експертизи, 2003. – 198 с.

11. Костицький В.В. Промислово-фінансові групи: вдосконалення правового регулювання / В.В. Костицький. – К., 2003.



12. Луценко В. Промислово-фінансові групи в Україні. Формування і функціонування / В. Луценко // Віче. – 1997. – № 8.

13. Орехов С.А. Менеджмент финансово-промышленных групп: учебн.-практ. пос. / С.А. Орехов, В.А. Селезнев. – М.: МЭСИ, 2005. – 176 с.

Статья посвящена исследованию регулирования деятельности ТНК на государственном уровне. Проанализированы возможные положительные последствия формирования отечественных транснациональных компаний для экономики Украины. Доказано, что наиболее перспективным путем формирования отечественных ТНК является централизация, которая через трансформацию крупных предприятий в финансово-промышленные группы, а последних – в транснациональные корпорации может привести к желаемому результату. Государственная политика в отношении каждого субъекта названной трансформации должна существенно отличаться. По отношению к крупным предприятиям государство проводит политику выращивания, ФПГ становятся объектом политики поддержки, а транснациональные компании работают на принципах политики равноудаленности. Последовательная реализация этих видов политики может обеспечить успешное становление и функционирование отечественных ТНК.

**Ключевые слова:** *крупные предприятия, финансово-промышленные группы, транснациональные компании, государственная политика.*

The regulation of TNCs at the state level is investigated in the present article. The possible positive effects of the formation of domestic multinationals for Ukraine's economy are analyzed. It is proved that the most promising way of forming domestic TNCs is centralization, which after transformation of large enterprises in the financial and industrial groups, and the latter – in multinationals could lead to the desired result. State policy on each subject named significant transformation should be different. In relation to large enterprises state has a policy of growing; PPG becomes the object of policy support, and multinational companies operating on the principle of equidistance policy. Consistent implementation of these types of policies could ensure the successful establishment and functioning of domestic multinationals.

**Key words:** *large companies, financial and industrial groups, multinational companies, public policy.*

*Одержано 5.09.2014.*



УДК 339.9

О.П. ТИЩЕНКО, доктор економічних наук, професор  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Т.О. КОРОЛЮК, кандидат економічних наук, доцент  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## ПІВНІЧНО-СХІДНЕ ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ: ОЧІКУВАННЯ ТА РЕАЛІЇ

Проаналізовано стан та тенденції соціально-економічного розвитку територій, які входять до складу окремих євро регіонів, створених за участю України на північному сході країни, дано їх макроекономічну оцінку. Виявлено та систематизовано чинники, що зумовлюють неефективність цієї форми міждержавного регіонального співробітництва та подальшу дивергенцію рівнів розвитку територій країн-партнерів. Обґрунтовано пропозиції щодо подальшого розвитку транскордонного співробітництва за сучасних умов з урахуванням європейського досвіду.

*Ключові слова: євро регіон, конвергенція соціально-економічного розвитку прикордонних територій, транскордонна конвергенція регіонів, транскордонне співробітництво, фінансове забезпечення транскордонного співробітництва.*

**Постановка проблеми.** Транскордонне співробітництво виступає одним із чинників активізації та поглиблення міжнародної співпраці. У Європі поряд з іншими формами міждержавного економічного співробітництва успішно розвиваються євро регіони. Із здобуттям незалежності вони почали створюватися і функціонувати й в Україні. Проте в силу наявності низки проблем переважно фінансового та інституціонального характеру зареєстровані на території нашої країни євро регіони й досі не стали акселератором економічного зростання.

З точки зору з'ясування причин та аналізу ситуації, що склалася, найбільший інтерес становить дослідження розвитку транскордонних відносин та динаміки процесів зближення з країнами, які раніше входили до єдиного економічного простору з Україною у рамках Радянського Союзу, зокрема з Білоруссю та Росією.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У численних наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячених проблематиці створення та функці-

онування транскордонних утворень, розкрито його організаційно-правові основи, висвітлено досвід різних країн у реалізації спільних проектів, показано роль у вирішенні соціально-економічних проблем окремих територій, дано оцінку сучасного стану прикордонних територій, особливостей функціонування окремих євро регіонів та перспектив щодо їх подальшого розвитку. Зокрема, окреслені питання стали предметом досліджень Дж. Андерсена (J. Anderson) [1], А.П. Голікова [2], В.А. Дергачова [3], В.І. Дубницького [4], І.Р. Михасюка [5], Н.А. Мікули [6] та інших дослідників.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю.** У той же час огляд публікацій свідчить про недостатню увагу авторів до питань аналізу та оцінки фактичної результативності функціонування євро регіонів та їхнього впливу як на розвиток окремих територій, зокрема в частині, що стосується конвергенції рівнів соціально-економічного розвитку, а також фінансового забезпечення реалізації

спільних проектів, так і на макроекономічні параметри країни в цілому, що потребує додаткових досліджень.

**Метою статті** є аналіз та оцінка тенденцій щодо конвергенції рівнів розвитку регіонів України, Росії та Білорусі в межах міждержавних транскордонних утворень, а також обґрунтування шляхів підвищення результативності міжнародного регіонального економічного співробітництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Транскордонне співробітництво являє собою інструмент, спрямований на досягнення максимального зближення соціально-економічного розвитку регіонів, тобто подолання будь-яких обмежень у торговельно-економічній співпраці [3]. Водночас його основна роль полягає у можливості прискорення процесів вирівнювання якості життя населення прикордонних територій [6, с. 23]. Останнім часом набуло поширення поняття «транскордонна конвергенція регіонів», під яким розуміється поступове зближення суміжних прикордонних регіонів сусідніх країн, яке відбувається в процесі запозичення, відтворення чи формування спільних методів, способів, інструментів підвищення конкурентоспроможності, що сприяє зменшенню асиметричності соціально-економічного розвитку в транскордонному просторі [7, с. 4].

Слід відзначити, що розвиток прикордонної міжнародної співпраці обумовлений у першу чергу наявністю тісних соціально-економічних зв'язків між регіонами сусідніх країн та необхідністю об'єднання зусиль для їх поглиблення та отримання на цій основі економічних ефектів.

Практичне спрямування вищевикладені ідеї знайшли у стратегічних документах щодо розвитку транскордонних відносин українських регіонів з регіонами сусідніх країн у найближчій перспективі. Наприклад, у Програмі розвитку транскордонного співробітництва Харківської області на 2011–2016 роки одним із результатів поглиблення міжнародної співпраці визначено зменшення

територіальних диспропорцій соціально-економічного рівня розвитку прикордонних районів Харківської та Белгородської областей [8].

Проаналізуємо реальні показники, що характеризують транскордонну конвергенцію територій, на прикладі євро-регіонів «Слобожанщина» та «Дніпро», створених на північному сході України за участю Білорусі та Росії у 2003 р., та які мають вже більш як десятирічний досвід функціонування.

Єврорегіон «Слобожанщина» створений у складі Харківської області як одного із найбільш економічно та науково розвинених центрів України і Белгородської області Російської Федерації, що досить динамічно розвивається. За економічним потенціалом та роллю у складі національних економік своїх країн ці регіони суттєво різняться. Станом на 01.01.2014 р. у Харківській області проживало 2737,2 тис. осіб, що в 1,8 раза перевищувало чисельність населення Белгородської області (1544,1 тис. осіб). Частка містян у Харківській області (80,5%) також є значно вищою, ніж у Белгородській (66,8%) [9; 10]. Порівняння співвідношень валового регіонального продукту (ВРП) області до валового внутрішнього продукту (ВВП) відповідної країни свідчить, що Белгородська область значно поступається Харківській. Якщо частка Харківської області у ВВП України становить майже 6,0%, то на Белгородську область припадає лише близько 1,0% ВВП Росії [9; 10]. При цьому на Харківщині показник ВРП на одну особу дорівнює середньому показнику по Україні, а Белгородська область досягла таких значень лише з 2011 р.

Аналіз динаміки ВРП свідчить, що у 2001–2003 рр. Харківська область дещо випереджала Белгородську за його обсягами, але, починаючи з 2004 р., спостерігається зворотна тенденція, причому у 2008–2012 рр. процес дивергенції значно прискорився. Зокрема, на кінець 2012 р. розрив за показником ВРП між цими областями складав уже 1,7 раза. Значно більшими є розбіжності за обсягом ВРП

на одну особу. Так, у 2012 р. його величина по Белгородській області була втричі більшою, ніж у Харківській області, хоча у 2001–2003 рр. регіони за цим показником майже не відрізнялися (рис. 1).

Прискорення дивергенції рівнів соціально-економічного розвитку досліджуваних територій останніми роками у першу чергу пов'язане із наслідками світової фінансової кризи, від якої Україна – одна із найбільш постраждалих країн. Варто врахувати, що у 2008 р. гривня знецінилася більш ніж на 50% стосовно до долара США, відповідно, значення показників економічного зростання в доларовому еквіваленті автоматично зменшилися.

Натомість девальвація рубля стосовно до долара склала лише 28%.

Харківщина поступається Белгородській області також і за показниками інвестиційної активності, обсягами роздрібно-товарообороту, незважаючи на позитивні тенденції у 2002–2004 рр. (рис. 2). У 2012 р. розрив між зазначеними показниками склав два рази на користь Белгородської області.

Схожа тенденція спостерігається і за показником середньомісячної номінальної зарплати працівників, яка у 2012 р. по Белгородській області склала 643,7 дол. США, що майже вдвічі перевищує її величину в Харківській області (рис. 3). Крім

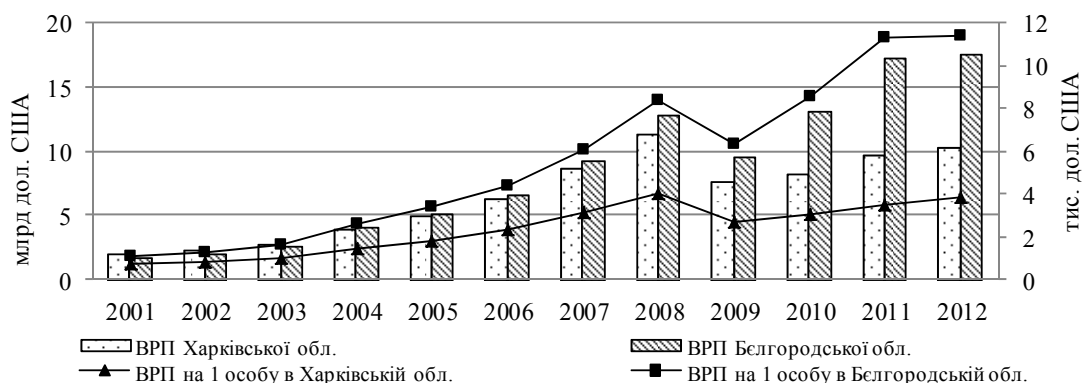


Рис. 1. Динаміка ВРП та ВРП на одну особу в областях, що входять до складу єврорегіону «Слобожанщина»

Джерело: складено і розраховано авторами за даними [9; 10; 11; 12].

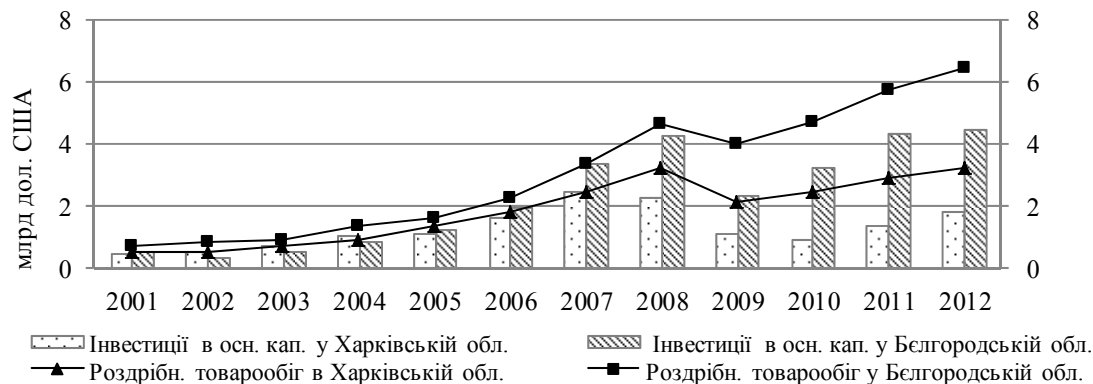


Рис. 2. Динаміка інвестиційної активності та роздрібно-товарообігу в областях, що входять до складу єврорегіону «Слобожанщина»

Джерело: складено і розраховано авторами за даними [9; 10; 11; 12].

того, якщо у 2012 р. рівень безробіття в Харківській області склав 6,8%, то у Белгородській – 3,7% [9; 10]. Усе це обумовлює односторонній потік трудової міграції в бік Росії та вимагає спільних зусиль щодо узгодження політики на ринку праці.

Аналіз соціально-економічних показників територій євро регіону «Слобожанщина» засвідчує поглиблення розбіжностей у їхньому розвитку, що не відповідає принципу транскордонної конвергенції регіонів. Зважаючи на наявні тенденції, місцевими органами влади Харківської області розроблено Програму на 2011–2016 рр. щодо підвищення ефективності транскордонного співробітництва, реалізація заходів якої спрямована на вирішення таких пріоритетних завдань: стимулювання розвитку ділової активності у прикордонних районах; сприяння розвитку експортоорієнтованого підприємництва та підтримка інноваційно-інвестиційної діяльності; зменшення диспропорційності розвитку шляхом підвищення зайнятості населення та рівня продуктивності праці; підвищення рівня життя населення та розвиток соціальної інфраструктури; розвиток транскордонного туризму; забезпечення екологічної безпеки, збереження історичної та культурної спадщини Слобожанщини; забезпечення участі євро регіону «Слобожанщина» в Асоціації європейських прикордонних регіонів як постійного члена [8].

Фінансування заходів та проектів транскордонного співробітництва у Харківській області покладається переважно на кошти обласного та місцевих бюджетів, проте залучаються і позабюджетні, кошти міжнародних донорських програм. Однак розробка та реалізація економічних проектів потребує значних фінансових ресурсів через нестачу яких міжрегіональна співпраця зосереджується переважно на малобюджетних науково-освітніх проектах.

Аналогічні завдання щодо підвищення рівня соціально-економічної взаємодії прикордонних областей та якості життя населення сформульовані у Програмі розвитку транскордонного співробітництва Белгородської області на 2012–2016 рр. [13]. Фінансування реалізації завдань Програми покладається на обласний бюджет та інші джерела коштів фінансування.

Красномовним підтвердженням низької результативності та значущості для розвитку прикордонних територій є той факт, що, як свідчать соціологічні опитування, більшість жителів Белгородської області не знають про євро регіон «Слобожанщина», програми та заходи співробітництва, однак половина опитаних висловили зацікавленість у розвитку прикордонної співпраці [13].

Аналізуючи особливості міжнародної співпраці в рамках євро регіону «Дні-

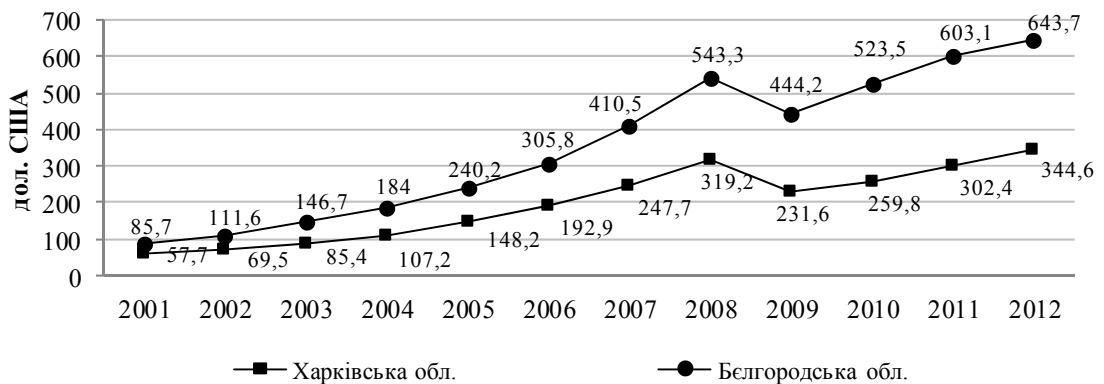


Рис. 3. Динаміка середньомісячної номінальної зарплати в областях, що входять до складу євро регіону «Слобожанщина»

Джерело: складено і розраховано авторами за даними [9; 10; 11; 12].

про», відзначимо, що він об'єднує різні за рівнем розвитку регіони. Якщо Гомельська область виступає одним із найбільш розвинених регіонів Білорусі, то Чернігівська область є слаборозвиненою, де спостерігаються депресивні тенденції у соціально-економічному розвитку. За територією, чисельністю населення та рівнем урбанізації Чернігівщина поступається Гомельській та Брянській областям [14; 15; 16]. Обсяг ВРП Чернігівщини у 2012 р. склав 2,7 млрд дол. США, що у 2,7 раза менше аналогічного показника Гомельської області та у 2,5 раза – Брян-

ської. Значна асиметрія з урахуванням тенденції від'ємного приросту населення у всіх областях євро регіону також спостерігається за показником ВРП на одну особу. У Чернігівській області у 2012 р. він був вдвічі нижчим, ніж в областях-партнерах (рис. 4).

Значним і таким, що збільшується, також є відставання Чернігівщини за обсягами інвестицій в основний капітал та внутрішнього товарообігу (табл. 1).

Аналіз показників середньомісячної заробітної плати свідчить про наявність значної диференціації у євро регіо-

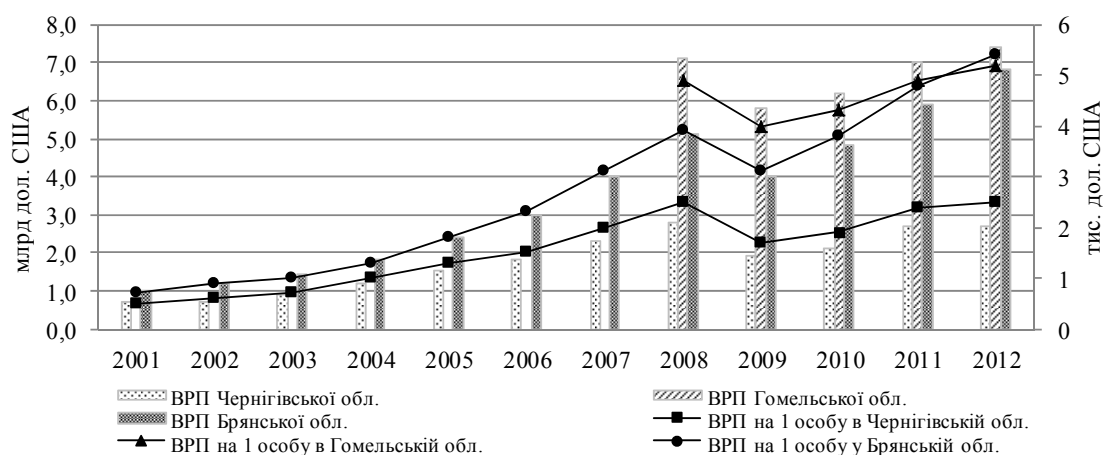


Рис. 4. Динаміка ВРП та ВРП на одну особу в областях, що входять до складу євро регіону «Дніпро»

Джерело: складено і розраховано авторами за даними: [11; 12; 14; 15; 16; 17].

Таблиця 1

Динаміка інвестиційної активності та роздрібного товарообігу в областях, що входять до складу євро регіону «Дніпро», млрд дол. США

Показник	Рік											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Брянська область												
Інвестиції в осн. кап.	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,5	0,8	1,0	0,8	1,4	1,7	1,5
Роздрібний товарообіг	0,5	0,6	0,8	1,1	1,4	1,8	2,5	3,4	3,0	3,7	4,6	4,9
Гомельська область												
Інвестиції в осн. кап.	0,4	0,5	0,6	0,7	1,1	1,6	1,9	2,6	2,6	2,7	2,9	2,6
Роздрібний товарообіг	0,7	0,9	0,9	1,1	1,4	1,7	2,0	2,7	2,2	2,6	2,9	2,9
Чернігівська область												
Інвестиції в осн. кап.	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,5	0,6	0,2	0,2	0,3	0,3
Роздрібний товарообіг	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6	0,7	0,5	0,6	0,7	0,8

Джерело: складено і розраховано авторами за даними: [11; 12; 14; 15; 16; 17].



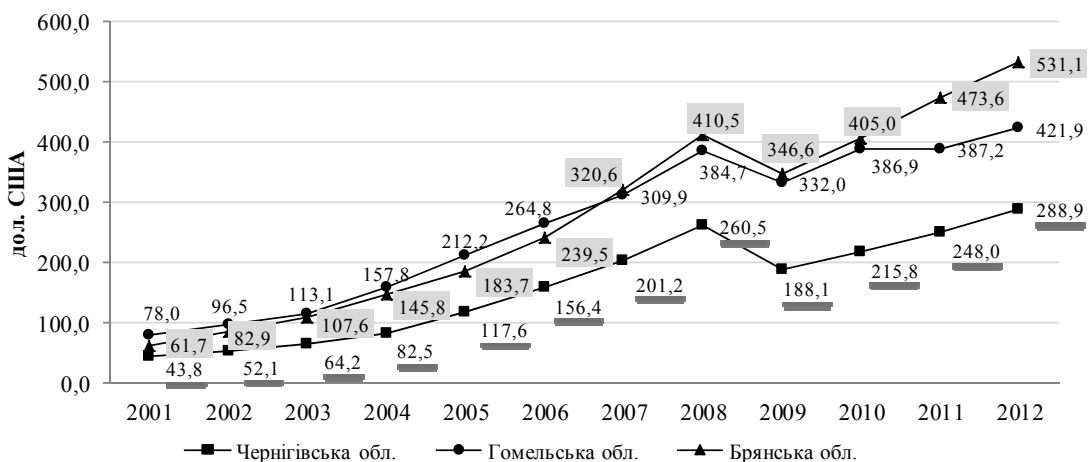
ні, яка посилилася останніми роками, що поглиблює проблему трудової міграції населення. Якщо у 2012 р. розмір середньомісячної зарплати у Чернігівській області склав 288,9 дол. США, то в Гомельській – 421,9, Брянській – 531,1 дол. США (рис. 5).

З метою зменшення рівня диференціації економічного розвитку у регіонах в рамках прикордонного співробітництва місцеві органи влади Чернігівської, Гомельської та Брянської областей запланували протягом 2014–2015 рр. здійснити низку заходів, які полягають у такому [18]: активізація співробітництва із міжнародними асоціаціями та суспільними організаціями з питань розвитку євро-регіону, інформування суспільства щодо спільних програм та проектів; активізація торговельної та інвестиційної діяльності; забезпечення обміну комерційними та інвестиційними пропозиціями господарюючих суб'єктів; сприяння участі підприємств у ярмарках, які проводяться на території прикордонних регіонів; обмін досвідом роботи у сільському господарстві; забезпечення співробітництва з питань спільного виробництва і реалізації сільськогосподарської техніки; здійснення моніторингу якості води, співпраці з охорони навколишнього середовища; за-

безпечення співробітництва у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, молодіжної політики, туризму тощо.

Слід відзначити, що певна частина запланованих заходів є досить формалізованою, за якими важко оцінити результативність регіонального співробітництва на шляху підвищення соціально-економічного рівня життя населення. З іншого боку, реалізація заходів, пов'язаних із науковими дослідженнями, впровадженням досвіду сільськогосподарського виробництва, захистом навколишнього середовища, потребує значних фінансових ресурсів, яких недостатньо, що обмежує ефективність міжрегіональної співпраці. Відсутність конкретного державного стимулювання розвитку транскордонного співробітництва стримує зацікавленість приватного бізнесу у фінансуванні проектів євро-регіону. А тому міжрегіональна співпраця замикається переважно на організації наукових конференцій, фестивалів, ярмарків та інших малобюджетних проектах, які кардинально не впливають на розвиток регіонів.

**Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок.** Порівняльний аналіз економічних показників розвитку регіонів у рамках північно-східного транскордонного спів-



**Рис. 5.** Динаміка середньомісячної номінальної зарплати в областях, що входять до складу євро-регіону «Дніпро»

Джерело: складено і розраховано авторами за даними: [11; 12; 14; 15; 16; 17].

робітництва України дає усі підстави для висновку про відсутність зближення прикордонних територій за основними показниками, що характеризують рівень та темпи соціально-економічного розвитку. Відповідно, вплив діяльності в рамках євро регіонального співробітництва на макроекономічні показники є незначним. Основними чинниками, які обумовлюють зростання асиметрії регіонального розвитку в рамках прикордонної співпраці між Україною, Росією та Білоруссю, є наслідки світової фінансової кризи, що найбільше вразила українську економіку в силу високого рівня її відкритості; обмеженість повноважень місцевих органів влади в Україні порівняно із Росією, в якій місцева влада наділена більшою автономією, відповідно, і фінансовою самостійністю; дефіцит фінансових ресурсів, що не дозволяє повноцінно використати потенціал міжнародної співпраці; об'єднання різних за рівнем економічного розвитку територій (зокрема, в рамках євро регіону «Дніпро»); несформованість чіткої інституціональної структури євро регіонів (лише у 2010 р. у Харківській області почали формуватися керівні органи євро регіону); відсутність достатньо обґрунтованих та збалансованих за ресурсами, у першу чергу фінансовими, спільних стратегічних програм розвитку євро регіону; недосконалість законодавчого поля, зокрема, в частині механізму залучення зовнішніх фінансових ресурсів для реалізації транскордонних проектів; низький рівень поінформування населення щодо транскордонного співробітництва, що, з одного боку, гальмує пошук потенційних спонсорів міжрегіональних заходів, з іншого – стримує участь та громадський контроль за реалізацією проектів; низький рівень мотивації органів влади та нестабільність українсько-російських відносин, що не дозволяє цілком використати переваги прикордонної співпраці.

Поряд із цим подальший євроінтеграційний вектор розвитку України обмежує поглиблення економічної співпраці із північно-східними сусідськими країнами через неможливість вступу нашої

країни до Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану і вимагає перегляду раніше підписаних домовленостей транскордонного співробітництва. У свою чергу, відмова від формування зони вільної торгівлі негативно позначається на конкурентоспроможності української продукції на російському та білоруському ринках.

У напружений період міждержавних відносин шлях повного заморожування економічної співпраці між Україною, Росією та Білоруссю в рамках транскордонного співробітництва на сьогодні не є доцільним. Водночас міжнародні відносини слід будувати на принципах, у першу чергу, вигідних для України. Поглибленню міжнародної співпраці в рамках транскордонного співробітництва та отриманню на цій основі позитивних соціально-економічних ефектів сприятимуть децентралізація державного управління та зростання повноважень місцевих органів влади, підвищення кваліфікації спеціалістів з питань транскордонного співробітництва, розробка реальних економічних проектів співпраці, ведення постійного моніторингу їх реалізації. Водночас, як свідчить практика, переважна більшість регіональних проблем мають системний характер, що потребує цілісності, координованості та поетапності реалізації заходів регіональної політики держави взагалі.

Основними джерелами фінансування спільних міжнародних проектів поряд із бюджетними коштами країн-учасниць, фінансовою підтримкою Європейським Союзом євро регіонів, які є членами Асоціації європейських прикордонних регіонів, мають стати спонсорські внески та інвестиції зацікавлених суб'єктів господарювання, на вигідних умовах банківські кредити, державно-приватне партнерство. Підтримка підприємництва, стимулювання розвитку найбільш перспективних галузей регіонів, боротьба із тіньовою економікою, корупцією сприятимуть наповненню місцевих бюджетів та зростанню фінансових можливостей реалізації регіональних проектів.

Перспективним напрямом подальших наукових досліджень видається ви-

вчення досвіду та обґрунтування прикладних аспектів активізації на теренах України нових сучасних форм міждержавного регіонального співробітництва, зокрема Європейських угруповань територіального співробітництва.

### Список використаних джерел

1. Anderson J. New borders for a changing Europe: cross-border cooperation and governance / James Anderson, Liam O'Dowd; Thomas M. Wilson. – London: Frank Cass, 2003. – 208 p.

2. Українсько-російське транскордонне співробітництво: сучасний стан і перспективи: монографія / [П.Т. Бубенко, А.П. Голюков, Н.І. Гончаренко та ін.], за ред. проф. А.П. Голюкова. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2013. – 236 с.

3. Дергачев В.А. Проблемы трансграничного сотрудничества / В.А. Дергачев // Экономические инновации. – 2005. – № 18. – С. 26–31.

4. Трансграничное украино-российское сотрудничество: формы, направления, перспективы [Текст]: монография / Б.И. Адамов [и др.]; под общ. ред. В.И. Дубницкого, В.И. Ляшенко; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности [и др.]. – Донецк: Юго-Восток, 2010. – 418 с.

5. Михасюк І.Р. Транскордонне співробітництво в умовах глобалізації / І.Р. Михасюк, С.М. Федішин; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АН Вищої школи України І.Р. Михасюка: монографія; ЛНУ імені Івана Франка, ВШПІМ в Хшанові. – Львів: Український бестселер, 2010. – 250 с.

6. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія / Н. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

7. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональна конвергенція та транскордонні ринки (зб. наук. пр.) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2011. – Вип. 5(91). – 385 с.

8. Програма розвитку транскордонного співробітництва Харківської області на 2011–2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ts.lica.com.ua/b\\_text.php?type=3&id=4649&base=77](http://www.ts.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=4649&base=77)

9. Головне управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/statystychnyi-kalendar>

10. Територіальний орган Федеральної служби державної статистики по Белгородській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/belg/ru/statistics](http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics)

11. Центральний банк Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbr.ru>

12. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=7693080](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080)

13. Долгосрочная целевая программа «Развитие межрегионального и приграничного сотрудничества Белгородской области на 2012–2016 годы» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://docs.cntd.ru/document/469027292>

14. Територіальний орган Федеральної служби державної статистики по Брянській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bryansk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/bryansk/ru/statistics](http://bryansk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bryansk/ru/statistics)

15. Главное статистическое управление Гомельской области [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gomel.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otraslistatistiki>

16. Головне управління статистики у Чернігівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chernigivstat.gov.ua/statdani>

17. Национальный банк Республики Беларусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbrb.by>

18. План заходів із співробітництва Чернігівської області України, Брянської області Російської Федерації, Гомельської області Республіки Білорусь в рамках Прикордонного Співтовариства Єв-

рорегион «Дніпро» / Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chernihiv-oblast.gov.ua/page.php?id=35>

Проведен анализ состояния и тенденций социально-экономического развития территорий, входящих в состав отдельных еврорегионов, созданных с участием Украины на северо-востоке страны, дана их макроэкономическая оценка. Выявлены и систематизированы факторы, обуславливающие неэффективность данной формы межгосударственного регионального сотрудничества и дальнейшую дивергенцию уровней развития территорий стран-партнеров. Обоснованы предложения по дальнейшему развитию трансграничного сотрудничества в современных условиях с учетом европейского опыта.

**Ключевые слова:** *еврорегион, конвергенция социально-экономического развития приграничных территорий, трансграничная конвергенция регионов, трансграничное сотрудничество, финансовое обеспечение трансграничного сотрудничества.*

The article analyzes and gives macroeconomic assessment of socio-economic development of areas that are part of certain European regions, created with participation of Ukraine in the north-east. The factors that contribute to the inefficiency of this form of interstate regional cooperation and further divergence of levels of territorial development of the partner countries are identified and systematized. Suggestions for further development of cross-border cooperation in the current situation with regard to the European experience are explained.

**Key words:** *euroregion, convergence of social and economic development of border regions, cross-border convergence of the regions, cross-border cooperation, financial support of cross-border cooperation.*

*Одержано 23.09.2014.*

УДК 339.92

*В.Я. ШВЕЦЬ*, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри  
ДВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)

## ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК В УКРАЇНІ: МЕХАНІЗМ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті розглянуто головні фактори виникнення ТНК на території України. Виявлено найбільш пріоритетні сектори їх функціонування, зокрема – харчова промисловість, торгівля, фармацевтика, фінансовий сектор, а також ТНК, що здійснюють свою діяльність у цих секторах. Також у статті виявлено головні негативні та позитивні аспекти впливу ТНК на економіку України. У результаті аналізу експортної спеціалізації України за методикою ЮНКТАД було виявлено, що держава спеціалізується на експорті товарів таких секторів промисловості, як харчова промисловість; руди та метали; вузли та комплектуючі, а також залізо та сталь, що наштовхує на думку про те, що діяльність ТНК, незважаючи на зосередженість у більш широкому колі секторів промисловості, все ж, не сприяє підвищенню експортної конкурентоспроможності України. Автором було наведено визначення національної конкурентоспроможності країн як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, які підкреслюють важливість саме експортної конкурентоспроможності. Таким чином, було зроблено висновок щодо необхідності розробки системи заходів, спрямованих на усунення негативних наслідків діяльності ТНК на території України. У системі таких заходів акцент має бути зроблено на законодавчому врегулюванні діяльності ТНК. Було виявлено, що в системі законів України відсутній закон, який би регулював конкретно діяльність ТНК в Україні. Автором було наголошено на необхідності створення законодавчого акту, який би визначав правила поведінки ТНК на території України.

**Ключові слова:** ТНК, діяльність ТНК, Україна, закон, законодавчий акт.

**Актуальність проблеми.** Сьогоднішнє складне політичне та фінансове становище України вимагає мобілізації зусиль уряду країни в напрямі підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світовій арені. Серед багатьох факторів, що впливають на економіку України, вкрай вагомий – діяльність ТНК. Ураховуючи той факт, що ці компанії спричиняють двоякий вплив, особливої уваги потребує система заходів щодо усунення негативних наслідків діяльності ТНК, а також визначення для них правил поведінки в українському просторі. Зокрема, з огляду на те, що в законодавчій системі України відсутній закон, який регулює діяльність ТНК на території України, важливо розробити як сам законодавчий акт, так і механізм його впровадження.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Діяльність ТНК досліджували

такі зарубіжні вчені, як П. Баклі, Р. Вернон, О. Вільямсон, Е. Гекшер, Дж. Гелбрейт, Дж. Даннінг, К. Іверсен, М. Кассон, Р. Кейвз, Ч. Кінделбергер, Р. Коуз, К. Коулінг, П. Кругман, С. Лал, Дж. Міль. Багатьма вітчизняними вченими було досліджено вплив ТНК у контексті підвищення конкурентоспроможності країн, зокрема, В. Базилевичем, З. Борисенко, О. Білорусом, Л. Кузьменко, О. Плотниковим, А. Поручником, В. Сіденко, Л. Федуловою.

Дослідження структури діяльності транснаціональних корпорацій в Україні проводили В. Новицький, О. Рогач, В. Рокоча, О. Швиданенко, В. Шевченко. Дослідження інституційного механізму регулювання іноземних інвестицій ТНК було зроблено в працях А. Даниленко, Г. Карпенко, А. Кутовенко, В. Новицького, О. Шниркова, А. Яценка та ін. Проте



слід зазначити, що менше уваги було приділено саме питанню законодавчого врегулювання діяльності ТНК на території України.

**Метою роботи** є дослідження впливу ТНК на економіку України та рекомендації щодо впровадження законодавчого акту врегулювання діяльності ТНК на території України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Головною передумовою виникнення ТНК в Україні стало отримання країною незалежності та, як наслідок, виникнення умов для формування великого ринку для виробництва товарів і послуг. Крім того, Україна завжди мала дешеву робочу силу та багаті природні ресурси. Також слід зазначити, що важливим фактором заснування діяльності ТНК в Україні, на думку вчених, стала низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств як наслідок специфіки їх функціонування в часи СРСР [1].

За останніми даними найбільші обсяги інвестицій були здійснені у дочірні компанії, філіали і спільні підприємства в Україні у 2012 р. і спостерігалися у харчо-

вій (McDonald's Corporation, Nestlé S.A., Coca-Cola, Unilever, PepsiCo), тютюновій (British American Tobacco), нафтогазовій (British Petroleum, Shell) та хімічній промисловості (Procter&Gamble, Unilever).

Загалом для іноземних інвесторів та ТНК із США та ЄС найбільш привабливими сферами є:

- харчова промисловість;
- торгівля;
- фармацевтика;
- фінансовий сектор [2].

Вплив ТНК на економіку України більшістю експертів та вчених зазначається як двоякий (табл. 1).

Окрім зазначених позитивних та негативних впливів ТНК на економіку України, вченими також відзначається можливість деструктивних ідеологічних, політичних та корпоративних впливів, що загрожують національним економічним інтересам [3].

Загалом слід зауважити, що стратегічна позиція системи взаємовідносин ТНК – держава в будь-якому випадку завжди виходить з інтересів та місії кожної із сторін, що можна подати таким чином:

$$\text{Стратегічна позиція} = \frac{\text{Інтереси ТНК у виробництві приймаючої країни}}{\text{Національні інтереси у виробництві ТНК приймаючої країни}} \times \frac{\text{Національний контроль над виробництвом ТНК}}{\text{Контроль ТНК над виробництвом приймаючої країни}}$$

Таблиця 1

### Аспекти впливу діяльності ТНК на економіку України

Позитивні аспекти	Негативні аспекти
Динамічний розвиток торгівлі	Тиск ТНК на уряд для задоволення власних інтересів
Значні інвестиційні надходження	Значна фінансова залежність від стратегій ТНК
Підвищення якості виробничої стандартизації	Домінування над національними виробниками
Поповнення доходів бюджету за рахунок додаткових податкових надходжень	Значне споживання невідновлюваних природних ресурсів
Модернізація підприємств за рахунок впровадження інновацій	Шкідливе виробництво
Розширення ринку зайнятості	Захоплення ТНК найбільш розвинутих та перспективних сегментів внутрішнього ринку
Розвиток експорту через світові транснаціональні структури	Звуження інвестиційного потенціалу через вивезення капіталу, транснаціональні злиття і поглинання
Залучення зарубіжного досвіду ефективного менеджменту	Технологічна консервація економіки через використання трансфертних цін ТНК
Формування позитивного міждержавного іміджу держави	Стимування національного експорту через монополні позиції ТНК

Статистичні дані з індексу спеціалізації за методикою ЮНКТАД (табл. 2) [4] свідчать про те, що незважаючи на фактичний розвиток діяльності ТНК у зазначених нами вище сферах, Україна спеціалізується на експорті товарів лише декількох з цих сфер.

За методикою розрахунку індексу експортної спеціалізації ЮНКТАД позитивні значення сигналізують про спеціалізацію країни на певному товарі. Отже, з табл. 2 можна побачити, що Україна спеціалізується лише на експорті харчових продуктів, руди та металів, вузлів та комплектуючих, а також заліза та сталі. Таким чином, можна зробити висновок про те, що діяльність ТНК не завжди сприяє розширенню експортної спеціалізації країни, що також є негативним аспектом їх впливу, адже саме експортну конкурентоспроможність Єврокомісія позиціонує як основу всієї національної конкурентоспроможності, визначаючи останню як «здатність виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і в той же час підтримувати високий і стійкий рівень доходу або, більш загально, здатність генерувати, зазнаючи

впливу зовнішньої конкуренції, відносно високі доходи і рівень зайнятості» [5]. Слід зазначити, що багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених також ідентифікують експортний потенціал країн як вирішальний фактор їх національної конкурентоспроможності. Так, Р.Д. Аткинсон вважає конкурентоспроможною економіку «...з профіцитним сальдо торговельного балансу» [6], Д. Доллар, Е. Волф розуміють конкурентоспроможність країни як «процвітання в міжнародній торгівлі на основі високих технологій та продуктивності з високими доходами та заробітною платою» [7], М.С. Міроненко ідентифікує це поняття як «концентроване вираження економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей, які реалізуються в товарах, які успішно протидіють зарубіжним товарам, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках» [8]. Н. Гражевська розуміє міжнародну конкурентоспроможність країн як «динамічну стійкість економічної системи щодо зовнішніх та внутрішніх потрясінь, її здатність забезпечувати високу якість життя населення на основі ефек-

Таблиця 2

## Торговельна спеціалізація України

Група товару	Індекс спеціалізації							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Продукти харчування, базові (SITC 0+22+4)	0,28	0,24	0,26	0,30	0,36	0,31	0,40	0,47
Напої та тютюн (SITC 1)	0,00	-0,05	-0,02	-0,03	0,00	-0,08	-0,20	-0,21
Сільськогосподарські сирі матеріали (SITC 2, окрім 22, 27 та 28)	0,02	0,00	0,02	-0,14	-0,03	-0,05	-0,06	-0,09
Руди та метали (SITC 27 + 28 + 68)	0,27	0,28	0,18	0,13	0,32	0,32	0,43	0,43
Кольорові метали (SITC 68)	0,06	0,09	-0,01	0,00	-0,07	-0,20	-0,30	-0,28
Паливо (SITC 3)	-0,52	-0,67	-0,72	-0,69	-0,75	-0,69	-0,67	-0,76
Перли, дорогоцінне каміння та немонетарне золото (SITC 667 + 971)	-0,49	-0,28	-0,54	-0,93	-0,54	-0,80	-0,89	-0,66
Вироблені товари (SITC 5 – 8, окрім 667 та 68)	0,06	0,01	-0,02	-0,04	0,02	0,01	-0,01	-0,07
Хімічні продукти (SITC 5)	-0,16	-0,20	-0,26	-0,31	-0,48	-0,43	-0,32	-0,38
Машинне та транспортне обладнання (SITC 7)	-0,36	-0,41	-0,39	-0,41	-0,12	-0,14	-0,24	-0,25
Електроніка, за виключенням вузлів та комплектуючих (SITC 751 + 752 + 761 + 762 + 763 + 775)	-0,60	-0,64	-0,62	-0,74	-0,38	-0,44	-0,49	-0,51
Вузли та комплектуючі (SITC 759 + 764 + 772 + 776)	0,40	0,38	0,36	0,33	0,30	0,27	0,30	0,21
Залізо та сталь (SITC 67)	0,82	0,80	0,77	0,76	0,81	0,77	0,75	0,75
Текстильні вироби та одяг (SITC 26 + 65 + 84)	-0,21	-0,20	-0,20	-0,37	-0,33	-0,46	-0,40	-0,54

тивної системи виробництва товарів та послуг» [9], а А. Гальчинский та В. Геєць як «здатність національної економіки виробляти і споживати товари й послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами, виробленими в інших країнах» [10].

Таким чином, з огляду на вищесказане, особливої уваги потребує система заходів, що має бути спрямована на усунення негативних наслідків діяльності ТНК в Україні. Серед системи таких заходів особливий акцент має бути зроблений на законодавчому врегулюванні діяльності ТНК.

Виходячи на український ринок, діяльність ТНК підпадала під регулювання таких законів України: «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про підприємництво», «Про інвестиційну діяльність», «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій», «Про оподаткування прибутку підприємств» «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про режим іноземного інвестування» [11].

Проте в цьому переліку відсутній закон, який би регулював саме діяльність ТНК на території України. Створення саме такого закону особливо важливе, оскільки перелічені закони регулюють діяльність ТНК лише опосередковано. Більше того, в перелічених законах відсутні самі по собі поняття «ТНК», «дочірнє підприємство ТНК», «філія ТНК», «ПШ ТНК», що, у свою чергу, унеможливило проведення якісного статистичного аналізу наслідків діяльності на території України, оскільки серед статистичних даних зазначені поняття не позиціонуються як окремі елементи.

З приводу конкретних сфер регулювання запропонованого закону І. Гельнер [12] вважає, що цей закон не повинен розповсюджуватися на діяльність МБРР, МВФ та інших міжнародних організацій, крім випадків, коли міжурядова міжнародна організація здійснює пряму інвестицію.

Слід також зазначити, що оскільки підрозділи ТНК здійснюють політику

головного підприємства, також потрібно враховувати вплив, який спричиняє законодавство країни їх базування, адже часто країни-експортери капіталу мають на меті поширити внутрішнє законодавство на підрозділи, які знаходяться за кордоном.

Таким чином, розробки потребує законодавчий акт, який визначав би чіткі правила поведінки ТНК на території України, враховував особливості розвитку секторів промисловості, тобто зазначав ті, що потребують іноземних капіталовкладень та ті, що потрібно захищати від іноземних інвестицій. При цьому важливим є також встановлення таких норм регулювання діяльності ТНК, які б не заважали розвитку інвестиційного клімату в Україні.

Крім того, враховуючи той факт, що в Україні, на жаль, найголовнішими факторами, що заважають веденню бізнесу за даними глобального Індексу конкурентоспроможності (ВЕФ), є корупція, політична нестабільність, доступ до фінансування, урядова нестабільність, урядова бюрократія, інфляція, ставки податків та податкова політика, правила поведінки для ТНК [13] мають бути чіткими та простими, як і система їх оподаткування.

Серед проблем законодавчого регулювання діяльності ТНК також слід відзначити характер статистичної звітності, яка відзначається як неефективна вченими [14] у зв'язку тим, що статистичні дані щодо показників зовнішньої торгівлі, розроблені в Україні, значно відрізняються від аналогічних показників, що наводяться її зарубіжними партнерами, в тому числі ТНК. Тому також важливим завданням є вдосконалення національної системи статистичної звітності, розробка та впровадження системи узгоджених показників щодо діяльності ТНК в Україні.

**Висновки.** Отже, резюмуючи вищесказане, слід відзначити велику роль ТНК в економіці України. Враховуючи сьогоденні складні фінансові та політичні умови, що загострили багато проблем, зокрема, недостатню експортну конкурентоспроможність українських товарів на сві-

товому ринку, сировинний ухил економіки держави, велику заборгованість, несприятливий інвестиційний клімат, діяльність ТНК може значно покращити економічне становище України, але функціонування цих компаній також несе ряд загроз, які особливо в сьогодишніх умовах можуть великою мірою погіршити економічне становище та імідж держави. Проте в будь-якому випадку головною проблемою в контексті діяльності ТНК на території України залишається відсутність належного законодавчого акту, який чітко визначав би правила поведінки ТНК на території України. Для імплементації заходів такого акту необхідний належний організаційний механізм його впровадження, який включав би головну мету, завдання та виконавців.

### Список використаних джерел

1. Пономаренко І.В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економіку України [Електронний ресурс] / І.В. Пономаренко // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1798>
2. Овчарук М.П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України / М.П. Овчарук, М.В. Мотриченко // Фінансовий простір. – 2013. – № 3 (11). – С. 61–67.
3. Хоменко І.Б. Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02 / І.Б. Хоменко; Київ. Нац. торг.-економ. Університет. – 2010. – 21 с.
4. Офіційний сайт ЮНКТАД – <http://unctadstat.unctad.org>
5. Gardiner B. Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions [Електронний ресурс] / B. Gardiner, R. Martin, P. Tyler.: Cambridge Econometrics, Cambridge, 2004. – Режим доступу: <http://www-sre.wu-wien.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa04/PDF/333.pdf>
6. Atkinson R.D. Competitiveness, Innovation and Productivity: Clearing up the Confusion [Електронний ресурс] / R.D. Atkinson. – The Information Technology & Innovation Foundation, 2013. – Режим доступу: <http://www2.itif.org/2013-competitiveness-innovation-productivity-clearing-up-confusion.pdf>
7. Dollar D. The Global Competitive / D. Dollar, E. Wolf // Journal of International Economics. – 2003. – № 27 (3–4). – Oxford university press. – P. 199–220.
8. Мироненко Н.С. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / Н.С. Мироненко. – М.: Пресс-Солюшн, 2002. – 472 с.
9. Гражевська Н. Забезпечення національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 54–63.
10. Гальчинский, А. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: моногр.: у 3 т. / А. Гальчинский, В. Геєць; за заг. ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 3. – 556 с.
11. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України [Електронний ресурс] / Е. Молчанова // Матеріали Фонду ім. Фрідріха Еберта, 2012. – Режим доступу: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>
12. Гельнер І. Модифікація системи державного регулювання діяльності ТНК в Україні / І. Гельнер // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 4. – С. 163–166.
13. Global Competitiveness Report 2014-15 [Електронний ресурс] / World Economic Forum, 2014. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf)
14. Кравчук О.Я. Шляхи стимулювання іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій в Україні [Електронний ресурс] / О.Я. Кравчук, Л.В. Киришун // Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/](http://www.nbuv.gov.ua/)

В статье рассмотрены главные факторы возникновения ТНК на территории Украины. Выявлены наиболее приоритетные секторы их функционирования, в частности – пищевая промышленность, торговля, фармацевтика, финансовый сектор, а также ТНК, осуществляющие свою деятельность в этих секторах. Также в статье выявлены главные негативные и позитивные аспекты влияния ТНК на экономику Украины. В результате анализа экспертной специализации Украины по методике ЮНКТАД было обнаружено, что государство специализируется на экспорте товаров таких секторов, как пищевая промышленность, руды и металлы, узлы и комплектующие, а также железо и сталь, что наталкивает на мысль о том, что деятельность ТНК, несмотря на сосредоточенность в более широком круге секторов промышленности, все же не содействует повышению экспортной конкурентоспособности Украины. Таким образом, был сделан вывод о необходимости разработки системы мероприятий, направленных на устранение негативных последствий деятельности ТНК на территории Украины. В системе таких мероприятий акцент должен быть сделан на законодательном урегулировании деятельности ТНК. Выявлено, что в системе законов Украины отсутствует закон, который регулировал бы конкретно деятельность ТНК в Украине. Автором был сделан акцент на необходимости создания специального законодательного акта, который определял бы правила поведения ТНК на территории Украины.

**Ключевые слова:** ТНК, деятельность ТНК, Украина, закон, законодательный акт.

In the article the main factors of MNCs' appearance in Ukraine have been considered as well as the top priority sectors of MNCs' activity, in particular, food sector, trade, pharmaceuticals, financial sector and also actual MNCs functioning in Ukraine have been determined. There have been identified positive and negative aspects of MNCs' influence on Ukrainian economy. The analysis of export specialization of Ukraine by UNCTAD methodic has shown that country specializes on export of products of such sectors as: food products; ores and metals; parts and components for electrical and electronic goods; iron and steel. The character of Ukrainian trade specialization pushes on the thought that MNCs' activity in spite of concentration in much wider range of sectors doesn't facilitate increasing export competitiveness of Ukraine. The author has identified the definitions of national competitiveness of the counties of both domestic and foreign scientists that reveal particular importance of export competitiveness. Thus, it has been emphasized on the necessity of elaborating the system of measures for refusing negative aspects of MNCs' activity in Ukraine. Among these measures stress must be made on the legal regulation of MNCs's activity. It has been determined that in the legal system of Ukraine the law regulating the only MNCs' activity in Ukraine is absent. The author has stressed on the importance of such legal act that could identify the rules for MNC's.

**Key words:** MNC, MNCs' activity, Ukraine, law, legal act.

*Одержано 23.09.2014.*



УДК 339.722

Ю.Ю. ХВАТОВ, кандидат экономических наук, доцент  
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

## ПРЕВРАЩЕНИЕ ЮАНЯ В РЕЗЕРВНУЮ ВАЛЮТУ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье анализируются различные определения понятия «резервная валюта». Проведена оценка перспектив превращения китайского юаня в резервную валюту. Очерчен круг первоочередных проблем, которые необходимо решить на этом пути.

*Ключевые слова:* международная валюта, резервная валюта, ключевая валюта, глобальная резервная валюта, интернационализация китайского юаня, китайский юань как резервная валюта.

**Постановка проблемы.** Наметившаяся с конца 60-х годов прошлого века тенденция падения доверия к американскому доллару резко усилилась в результате глобального кризиса 2008–2012 гг. Наряду с этим кризис суверенного долга в ряде стран еврозоны (Ирландия, Греция, Португалия и т. д.) подорвал доверие к евро как новой глобальной валюте. Взгляды многих экономистов и финансистов обратились в сторону Китая, который на протяжении последних десятилетий демонстрирует значительные экономические успехи. В мире заговорили о перспективах превращения юаня в новую резервную валюту.

Целью статьи является оценка перспектив превращения китайской валюты (CNY – юаня, в которой измеряется стоимость рэньминьби (RMB), дословно: «народные деньги») в одну из резервных валют, а также уточнение определения «резервная валюта».

**Анализ последних публикаций и исследований.** Большинство экономистов согласны с тем, что мир нуждается в международных деньгах (international currency), которые выполняют функции интернациональной меры стоимости, международного платежного и резервного средства (Александр Свобода (A. Swoboda) [1]; Алек Кристал

(K. Alec Chrystal) [2]; Рональд Маккиннон (Ronald I. McKinnon) [3]; Пауль Кругман (Paul R. Krugman) [4]; Филип Хартман (P. Hartmann) [5]; Роберт Манделл (Robert A. Mundell) [6]; Алан Гринспен (A. Greenspan) [7], Лидия Красавина [8]). При описании этих функций авторы оперируют понятиями: international currency, vehicle currency, global payment currency, reserve currency, key currency. Далее мы попытаемся дать свою трактовку этим понятиям.

Термины «vehicle currency» и «global payment currency», на наш взгляд, являются синонимами и указывают на то, что какая-то национальная валюта выполняет функцию меры стоимости и международного платежного средства, особенно, когда это не национальная валюта для импортера или экспортера.

Насколько китайский юань отвечает этим требованиям? С одной стороны, доля китайского юаня в международных расчетах постоянно растет. Так, по данным международной межбанковской системы передачи информации и совершения платежей SWIFT доля китайского юаня в международных расчетах выросла в два раза – с 0,63% в январе 2013 г. до 1,55% в июне 2014 г. [9, с. 5]. Китайский юань, таким образом, поднялся на 7-е место, опередив в этой табели о ран-

гах швейцарский франк (табл. 1). Однако рост доли юаня в международных расчетах связан, прежде всего, с тем, что Китай (включая Гонконг) все больше в своих международных расчетах использует юань. Юань в настоящее время вторая после американского доллара наиболее часто используемая валюта для трансграничных платежей с Китаем и Гонконгом. В мае 2014 г., 12% трансграничных платежей Китая и Гонконга были осуществлены при помощи юаней, что на 36% больше по сравнению с прошлым годом. При этом доля юаня в расчетах со странами Ближнего Востока и Латинской Америки превысила 50%. А в международных расчетах, где Китай (включая Гонконг) не является стороной в расчетах, юань используется лишь в 8% случаев [10, с. 5], поэтому и называть его в полном смысле «vehicle currency» вряд ли представляется правомерным.

Таблица 1

## Доля основных валют в международных расчетах

№ п/п	Валюта	Январь 2013, %	№ п/п	Валюта	Май 2014, %
1	EUR	40,17	1	USD	41,63
2	USD	33,48	2	EUR	32,35
3	GBP	8,55	3	GBP	8,27
4	JPY	2,56	4	JPY	2,21
5	AUD	1,85	5	AUD	1,81
6	CHF	1,83	6	CAD	1,71
7	CAD	1,80	7	CNY	1,47
8	SGD	1,05	8	CHF	1,32
9	HKD	1,02	9	SEK	1,10
10	THB	0,97	10	HKD	1,06
11	SEK	0,96	11	SGD	0,89
12	NOK	0,80	12	THB	0,85
13	CNY	0,63	13	NOK	0,82

Источник: [9, с. 5].

Что же мешает юаню стать «vehicle currency»? В техническом плане ответ представляется достаточно простым: китайский юань должен стать участником международной системы конверсионных валютных операций CLS, которая на сегодняшний день охватывает 17 свобод-

но конвертируемых валют. Нам представляется, что открытие в 2013 г. офиса CLS в Гонконге является одним из шагов в этом направлении (Банк Китая уже является полноправным акционером этой системы). А есть ли экономический потенциал для этого?

Чтобы ответить на этот вопрос, надо сравнить долю Китая в мировой торговле и мировом ВВП с долей китайского юаня в международных расчетах. Если на начало 2013 г. на китайский юань приходилось 0,63% в международных расчетах, то доля Китая в мировой торговле составляла 11,6%, а в мировом ВВП – 9,5%, что свидетельствует о высоком потенциале для интернационализации китайского юаня. Для сравнения: такие валюты, как швейцарский франк, евро, доллар США и британский фунт используются далеко за пределами их доли в мировой торговле и ВВП (табл. 2).

Таблица 2

## Соотношение между долей основных валют в международных расчетах и долей ВВП эмитирующих их стран

Валюта	Доля на рынке FX (июнь 2011)	Доля ВВП (2010)	Доля на рынке FX/ Доля ВВП
CHF	2,9%	0,8%	348%
USD	45,9%	23,3%	197%
AUD	3,7%	2,0%	189%
GBP	5,8%	3,6%	162%
CAD	2,4%	2,5%	94%
EUR	16,9%	19,4%	87%
JPY	6,8%	8,7%	79%
CNY	0,9%	9,5%	9%

Источник: [10, с. 3].

Теперь остановимся на терминах «резервная валюта» (reserve currency) и «ключевая валюта» (key currency). Очень часто в нашей литературе эти термины используются как синонимы [8, с. 30], однако между ними, на наш взгляд, существуют определенные различия. Так, термин «ключевая валюта» используется Международным валютным фондом для валют, образующих корзину СДР. По своей сути специальные права заимствования

(СДР) являются «правом требования» их держателя к одной из «ключевых валют» [11, с. 7]. На сегодняшний день этими валютами являются доллар США, евро, фунт стерлингов и японская иена. Но в течение 1974–1978 гг. в корзину входило 16 валют, и вряд ли кто бы назвал все эти валюты «резервными валютами».

Каковы перспективы включения китайского юаня в корзину СДР? Китайский юань свободно конвертируется по счету текущих операций с 1996 г., однако Пекин по-прежнему сохраняет за собой возможность управлять курсом юаня. Следующий пересмотр корзины СДР состоится в конце 2015 г., и маловероятно, что к этому времени Китай перейдет к полной конвертируемости юаня. А вот к 2020 г. включение юаня в корзину СДР и превращение его, таким образом, в «ключевую валюту» представляется нам вполне вероятным. Тем более, что говоря о планах достижения полной конвертируемости юаня, руководитель китайской Государственной администрации по валютным операциям Гуань Тао сообщил, что Пекин планирует проведение реформы в два этапа. Сначала будет проведено «коренное» ослабление курсовых ограничений ЦБ, а затем планируется переход к конвертируемости валюты по счету движения капитала [12].

Что касается самого понятия «резервная валюта», то этимология термина достаточно обоснована, так как изначально он применялся для характеристики валют, которые центральные банки и правительства различных стран используют для хранения своих резервов. Именно такое определение часто применяется в современной экономической литературе и словарях. «Резервная валюта (reserve currency). Иностранная валюта, которой владеет государство, доверяя ее стабильности и рассчитывая использовать ее для погашения внешних долгов» [13, с. 328].

Какие же валюты можно отнести к «резервным валютам» в узком смысле этого слова? Департамент статистики Международного валютного фонда (Statistics Department of the International

Monetary Fund) ежеквартально публикует статистический отчет о валютной структуре официальных валютных резервов (COFER). В период 1999–2012 гг. валютами, указанными отдельной строкой в этом отчете, были доллар США, евро, фунт стерлингов, японская иена и швейцарский франк. Начиная с первого квартала 2013 г., к этим валютам добавились австралийский и канадский доллары, которые вследствие этого часто стали называть «региональными резервными валютами» (табл. 3).

Таблица 3

**Валютная структура официальных валютных резервов (COFER)**

Валюта	2012	2013	2014 – Q1
USD	61,1%	60,8%	60,9
EUR	24,3%	24,5%	24,5%
JPY	4,1%	3,9%	4,0%
GBP	4,0%	4,0%	3,9%
CAD	–	1,8%	1,9%
AUD	–	1,7%	1,7%
CHF	0,3%	0,3%	0,3%
Прочие	6,3%	3,0%	2,8%

Рассчитано на основе: [14].

Как мы видим, департамент статистики Международного валютного фонда не выделяет китайский юань из прочих валют, доля которых не превышает пока 3%. Однако вполне вероятно, что, учитывая возрастание доли китайского юаня в обслуживании внешней торговли Китая, в ближайшие пять лет юань пополнит список «региональных резервных валют» еще до достижения своей полной конвертируемости.

Если же говорить о «резервной валюте» как валюте, выполняющей не только функцию резервного средства, но и функции интернациональной меры стоимости и международного платежного средства, нам представляется обоснованным употреблять термин «глобальная резервная валюта». На сегодняшний день только две валюты – доллар США и евро – в полной мере отвечают понятию «глобальной резервной валюты».

Каковы же перспективы китайского юаня стать новой «глобальной резервной валютой»? Предпосылками приобретения статуса глобальной резервной валюты являются:

**1. Большой объем ВВП и внешне-торгового оборота страны-эмитента.** Валовый внутренний продукт страны и ее доля в мировой торговой и финансовой системах являются важными, но не решающими факторами для получения статуса резервной валюты.

**2. Хорошо развитая финансовая система и открытый счет движения капиталов.** Валюта должна быть приемлема для проведения как торговых, так и инвестиционных операций. А это значит, что страна должна иметь ликвидные финансовые рынки (прежде всего рынок государственных облигаций) с большими объемами и количеством покупателей и продавцов. Это трудно осуществить, если страна накладывает ограничения на потоки капитала.

**3. Доверие к механизму установления и стабильности валютного курса.** Курс резервной валюты должен определяться рынком, а не устанавливаться государственными органами, хотя это и не исключает активной роли центрального банка на валютном рынке. Кроме того, держатели резервной валюты должны иметь веру в макроэкономическую стабильность страны-эмитента, а сама страна должна проводить политику низкой инфляции и устойчивого государственного долга, чтобы защитить стоимость своей национальной валюты от эрозии.

**4. Развитый институциональный механизм осуществления внешних расчетов в данной валюте.** Страна должна либо стать участником глобальных клиринговых систем, либо создать собственный механизм клиринга валют и ценных бумаг.

**5. Политическая стабильность.** Демократические процедуры выборов ограничивают произвол исполнительной власти и являются наилучшим гарантом соблюдения страной взятых на себя обязательств, что крайне необходимо для

функционирования стабильных и ликвидных финансовых рынков.

С первой предпосылкой у Китая проблем нет. С тем, что Китай имеет достаточный макроэкономический потенциал для того, чтобы его валюта приобрела статус «глобальной резервной валюты» не спорит никто. А вот с реализацией остальных условий имеются достаточно серьезные проблемы. Перечислим основные шаги, уже сделанные властями Китая по пути решения проблемы интернационализации юаня.

*Первый этап (2001–2004 гг.) – начало «либерализации финансовых расчетов».* В ноябре 2001 г. Управление денежного обращения Гонконга (Hong Kong Monetary Authority) предложило Народному банку Китая (People's Bank of China) идею ведения на территории Гонконга личных счетов в китайских юанях. Долгий переговорный процесс закончился подписанием клирингового соглашения, что наряду с созданием Клирингового Банка позволило банкам Гонконга, начиная с февраля 2004 г., предлагать своим клиентам открытие депозитов, выпуск кредитных и дебитовых карт, а также денежные переводы в китайских юанях. Кроме того, в 2002 г. квалифицированные иностранные инвесторы получили право покупать акции китайских компаний.

*Второй этап (2007–2009 гг.) – превращение Гонконга в региональный «хаб» для проведения расчетов к юаням.* В июле 2007 г. Китайский банк развития (China Development Bank) выпустил в Гонконге первые облигации за пределами материкового Китая, но номинированные в китайских юанях, получившие название Дим-сам (Dim sum bonds). В июле 2009 г. стартовал пилотный проект по использованию юаня в расчетах между Гонконгом, Макао и станами – членами АСЕАН, с одной стороны, и пятью китайскими городами (Шанхай, Шэньчжэнь, Гуанчжоу, Чжухай и Дунгуань) – с другой. В 2008–2009 гг. были подписаны соглашения о валютных свопах с Южной Кореей, Гонконгом, Малайзией и Индонезией.



*Третий этап (2010 г.) – выход китайского юаня на глобальные финансовые рынки.* Практика подписания соглашений о валютных свопах вышла за пределы региона и преобрела глобальный характер. В июне 2013 г. Великобритания стала первой страной G-7, подписавшей соглашение с Народным банком Китая о трехлетнем валютном свопе на 200 млрд юаней (33 млрд долларов) [15]. Аналогичное соглашение было подписано с Европейским центробанком в октябре 2013 г. на сумму в 350 млрд юаней (45 млрд евро) [16]. К лету 2014 г. такие же соглашения были подписаны с 23 странами мира на общую сумму в 2,5 трлн юаней, а центральные банки Австралии, Малайзии, Чили и Нигерии публично подтвердили свои резервы в юанях. В июне 2010 г. юань стал использоваться в расчетах за пределами АСЕАН, а в марте 2012 г. все лицензированные экспортеры и импортеры из Китая получили право производить внешнеторговые операции в юанях. В апреле 2012 г. Народный банк Китая заявил о решении создать независимую международную платежную клиринговую систему для трансграничных расчетов в юанях (China International Payment System) [17]. В ноябре 2012 г. облигации Дим-сам были впервые выпущены за пределами Гонконга: сначала в Лондоне, а в 2014 г. – в Люксембурге. А казначейство Великобритании объявило о планах сделать Лондон ведущим международным центром торговли юанем за пределами материкового Китая и Гонконга.

Анализируя динамику интернационализации китайского юаня, можно отметить, что практически все предпосылки приобретения юанем статуса глобальной резервной валюты находятся в той или иной мере в стадии практической реализации.

В экономической плоскости самой большой проблемой остается недостаточно развитый рынок долговых ценных бумаг, без которого юань не сможет стать надежным средством для международных расчетов (табл. 4). Без достаточной ликвидности рынка долговых ценных бу-

маг, деноминированных в китайских юанях, китайская валюта никогда не будет привлекательной для иностранных инвесторов, а участники внешнеторговых операций всегда будут избегать большой волатильности обменного курса, если они не имеют доступа к деривативам для хеджирования валютного риска.

Таблица 4

**Объем рынка долговых ценных бумаг по странам, трлн дол. США**

Страна	Декабрь 2010	Декабрь 2013
США	32,8	36,9
Страны Еврозоны	17,5	18,9
Япония	14,5	12,2
Великобритания	5,3	5,8
Китай	3,1	4,1

Источник: [18, с. А 137].

Второй проблемой остается полная конвертируемость юаня и связанная с ней либерализация международного счета операций с капиталом, которые власти Китая собираются решить в ближайшие пять лет.

Однако самым серьезным вызовом для Китая в процессе превращения его национальной валюты в глобальную резервную валюту является его авторитарная политическая система.

**Выводы.** Таким образом, интернационализация китайского юаня началась с его использования во внешнеторговых расчетах, постепенно переходя к финансированию инвестиций с поэтапным превращением сначала в региональную, а потом, в долгосрочной перспективе, и в глобальную резервную валюту.

#### Список использованных источников

1. Swoboda Alexander K. The eurodollar market: An interpretation / A. Swoboda // Princeton Essays in International Finance. – 1968. – № 64 (February). – P. 8–11.

2. Chrystal K. Alec. Demand for International Media of Exchange / K. Alec Chrystal // American Economic Review. – 1977. – № 67 (December). – P. 840–850.



3. McKinnon Ronald I. The Rules of the Game: International Money and Exchange Rates / R.I. McKinnon. – Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1996. – 563 p.
4. Krugman Paul R. Vehicle Currencies and the Structure of International Exchange / P.R. Krugman // Journal of Money, Credit, and Banking. – 1980. – Vol. 12. – № 3. – P. 513–526.
5. Hartmann Philipp. Currency Competition and Foreign Exchange Markets: The Dollar, the Yen, and the Euro / P. Hartmann. – Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press, 1998. – 206 p.
6. Mundell Robert A. What Makes a Great Currency/ R.A. Mundell // Central Banking. – 1998. – Vol. 9 (August). – P. 35–42.
7. Greenspan Alan. The Euro as an International Currency / Paper presented at the Euro 50 Group Roundtable, Washington, D.C., 2001. – November 30. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/200111302/default.htm>
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 558 с.
9. SWIFT. RMB Monthly Tracker June 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.slideshare.net/SWIFTcommunity/rmb-slides-july2014sdc>
10. SWIFT. RMB internationalisation: Implications for the global financial industry, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.swift.com/resources/documents/RMB\\_White\\_paper\\_internationalisation.pdf](http://www.swift.com/resources/documents/RMB_White_paper_internationalisation.pdf)
11. Enhancing International Monetary Stability – A Role for the SDR? / Strategy, Policy, and Review Department IMF, 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/010711.pdf>
12. Китай рассказал, как сделать юань мировой резервной валютой / РИА Новости, 04 Июля 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20130704/947666189.html#ixzz38DcAQvcg>
13. Финансы. Оксфордский толковый словарь. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, Издательство «Весь Мир», 2000. – 496 с.
14. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves(COFER) / IMF, 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/index.htm>
15. UK and China in £21bn currency swap deal / BBC News Business, 23 June 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bbc.com/news/business-23020718>
16. ECB and the People's Bank of China establish a bilateral currency swap agreement / ECB, 10 October 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2013/html/pr131010.en.html>
17. System to promote yuan use globally / China Daily, 12 April 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.chinadaily.com.cn/cndy/2012-04/12/content\\_15027521.htm](http://www.chinadaily.com.cn/cndy/2012-04/12/content_15027521.htm)
18. BIS Quarterly Review, June 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bis.org/statistics/secstats.htm>

У статті аналізуються різні визначення поняття «резервна валюта». Проведено оцінку перспектив перетворення китайського юаня в резервну валюту. Окреслено коло першочергових проблем, які необхідно вирішити на цьому шляху.

**Ключові слова:** міжнародна валюта, резервна валюта, ключова валюта, глобальна резервна валюта, інтернаціоналізація китайського юаня, китайський юань як резервна валюта.

The article analyzes the various definitions of the concept of «reserve currency». The prospects of turning the Chinese yuan into a reserve currency are determined. Set the scope of the priority issues to be resolved in this way.

**Key words:** international currency, reserve currency, key currency, global reserve currency, the internationalization of the RMB, Chinese Yuan as a reserve currency.

Одержано 5.09.2014.

УДК 339.743

К.О. ВОРОБИЙОВА, викладач  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ ТА ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ВАЛЮТНОГО КУРСОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджується взаємозв'язок між макроекономічними валютними ризиками та основними факторами формування валютного курсу гривні в 2006–2012 рр. Визначено фактори, які є ключовими в процесі формування курсу гривні та які в той же час є факторами формування макроекономічних валютних ризиків на різних етапах розвитку валютно-курсової політики, що може бути основою для розробки державної політики управління макроекономічними валютними ризиками з метою нейтралізації їх впливу на національну економіку України.

*Ключові слова:* макроекономічні валютні ризики, валютний курс, державне управління, валютно-курсова політика.

**Вступ.** Сучасний етап розвитку економіки України характеризується зростанням невизначеності і, як наслідок, збільшенням ризиків у процесі реалізації державою економічної політики. В умовах активізації процесів фінансової глобалізації найбільшою мірою економіка потерпає саме від макроекономічного валютного ризику.

**Постановка проблеми.** З макроекономічними валютними ризиками держава зіштовхується у разі неочікуваної зміни курсу валюти, паритету купівельної спроможності або умов обміну валюти, навіть при незмінному курсі. Суттєву роль відіграє державне управління макроекономічними валютними ризиками та ефективність заходів із запобігання їм і нейтралізації впливу на стан національної економіки. Валютно-курсова політика центрального банку держави є складовою частиною його грошово-кредитної політики, а отже, і загальної державної макроекономічної політики. Таким чином, передумовою проведення ефективної валютно-курсової політики є необхідність визначення факторів, які є ключовими в процесі валютного курсоутворення в

Україні, та які в той же час є факторами макроекономічних валютних ризиків.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Аналізу валютно-курсової політики та чинників курсоутворення в Україні присвячено праці багатьох вчених, зокрема, О. Береславської [1], А. Задой [4], В. Міщенко [5], С. Михайліченко [6], О. Пасічника [7], І. Федорова [8], О. Шнипко [9].

**Невирішена частина загальної проблеми.** Ігнорування базових принципів управління валютним ризиком на мікрорівні може призвести до банкрутства або матеріальних втрат тільки певного суб'єкта господарювання, тоді як ігнорування необхідності управління валютними ризиками на макрорівні, що загрожує стабільності національної економіки, може призвести до виникнення макроекономічних валютних ризиків, які впливають на національну економіку в цілому. Таким чином, важливо визначити фактори валютного курсоутворення в Україні з метою розробки ефективної державної політики управління макроекономічними валютними ризиками.

**Метою статті** є проведення аналізу взаємозв'язку курсу гривні та основ-

них факторів валютного курсоутворення в Україні з метою визначення факторів виникнення макроекономічних валютних ризиків.

**Основні результати дослідження.** Для об'єктивної оцінки взаємозв'язку основних інструментів валютного регулювання необхідно враховувати якісні характеристики різних показників. Інструменти валютно-курсової політики різною мірою впливають на поведінку валютного курсу, динаміка якого є передумовою виникнення макроекономічних валютних ризиків, а якісний аналіз такого взаємозв'язку дає нам уявлення про наявність цих процесів, що, у свою чергу, дає нам змогу виділити основні параметри управління валютним курсом з метою нейтралізації впливу макроекономічних валютних ризиків на національну економіку. Тому доцільно доповнити аналіз інструментів валютно-курсової політики для встановлення ступеня зв'язку між валютним курсом і основними факторами, що впливають на курсоутворення.

Рівень валютного курсу змінюється під дією, по-перше, факторів, які впливають на попит і пропозицію іноземної валюти; по-друге, факторів, які впливають на попит і пропозицію національної валюти; по-третє, факторів валютно-курсової політики. Проте перед тим, як перейти до аналізу впливу макроекономічного валютного ризику на курс грив-

ні необхідно виділити основні етапи розвитку валютно-курсової політики, оскільки умови формування та динаміка курсу гривні на різних часових відрізках мають значні відмінності.

Складність аналізу валютно-курсової політики та факторів формування курсу гривні обумовлена тим, що зв'язок між валютним курсом і макроекономічними показниками є двобічним. З одного боку, валютний курс гривні виступає самостійним фактором економічної політики, з іншого боку, курс гривні перебуває під впливом інструментів економічної політики, зовнішніх факторів і структурних характеристик вітчизняної економіки. Крім того, зміни рівня валютного курсу, його динаміка на різних етапах розвитку вітчизняної економіки виступають показником ефективності валютно-курсової політики.

За допомогою графічного аналізу динаміки валютного курсу гривні за 2006–2012 рр. (рис. 1) було виділено три етапи розвитку валютно-курсової політики України. Виділені етапи характеризуються різною волатильністю валютного курсу гривні, різними макро- та мегаекономічними умовами реалізації валютно-курсової політики та факторами формування курсу гривні. Перший етап – адаптаційний, з лютого до серпня 2008 р. Другий етап – кризовий, з серпня 2008 р. і до



Рис. 1. Основні етапи розвитку валютно-курсової політики та динаміка курсу гривні до долара США у 2006–2012 рр.

лютого 2010 р. Третій етап – стабілізаційний, з лютого 2010 р. і до цього часу.

Перший етап – адаптаційний, характеризується активізацією інтеграції національної економіки в економіку Європейського Союзу. На цьому етапі валютно-курсова політика підпорядковувалась основному завданню – підтримці стабільності національної валюти – гривні з урахуванням запроваджених змін в економіці.

Впродовж цього етапу на формування курсу гривні діяли фактори, які підвищували попит на іноземну валюту та пропозицію гривні, що призводило до зниження його рівня. Негативний вплив на динаміку курсу гривні справляло від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, яке було обумовлене випереджальними темпами зростання імпорту над експортом (рис. 2).

Очевидною стає залежність валютного курсу від зміни сальдо торговельного балансу, що відображає економічне значення валютного курсу для зовнішньоторговельних розрахунків. Доказом цього є такий приклад: у період з 2008 по 2011 р. Національний банк України частіше підтримував національну валюту на валютному ринку шляхом скуповування іноземної валюти, яка виникала на валютному ринку за рахунок надходження експортних валютних доходів. Оскільки було взято курс на стабільність національної валюти, то ревальвація курсу

була неприпустимою в цій ситуації, хоча для неї були всі передумови (високий рівень пропозиції валюти, переоцінка курсу гривні тощо). З 2011 р. погіршилася ситуація на зовнішніх ринках товарів традиційного українського експорту й одночасно поліпшилася кон'юнктура внутрішнього ринку для споживання імпортованих товарів. Тобто основа попиту на іноземну валюту на валютному ринку – це заявки імпортерів, а пропозицію валюти створюють експортери, і ці фактори є першорядними для курсоутворення в Україні.

Фактором підвищення пропозиції іноземної валюти на цьому етапі виступали валютні інтервенції НБУ. Для валютного ринку України обсяг інтервенції НБУ дорівнює різниці між попитом та пропозицією валюти. Причому при перевищенні попиту над пропозицією інтервенція буде валютною для вирівнювання ринкового балансу, а при зворотній ситуації – гривневою. У першому випадку джерело ресурсів – міжнародні резерви, а в другому – гривнева маса, яка перебуває в розпорядженні НБУ, що являє собою емісію національної валюти. За допомогою гривневих інтервенцій НБУ здійснює емісію національної валюти, тим самим збільшуючи грошову масу в обігу. Виходячи із грошової теорії валютного курсу, при збільшенні грошової маси всередині країни та незмінності її обсягу за

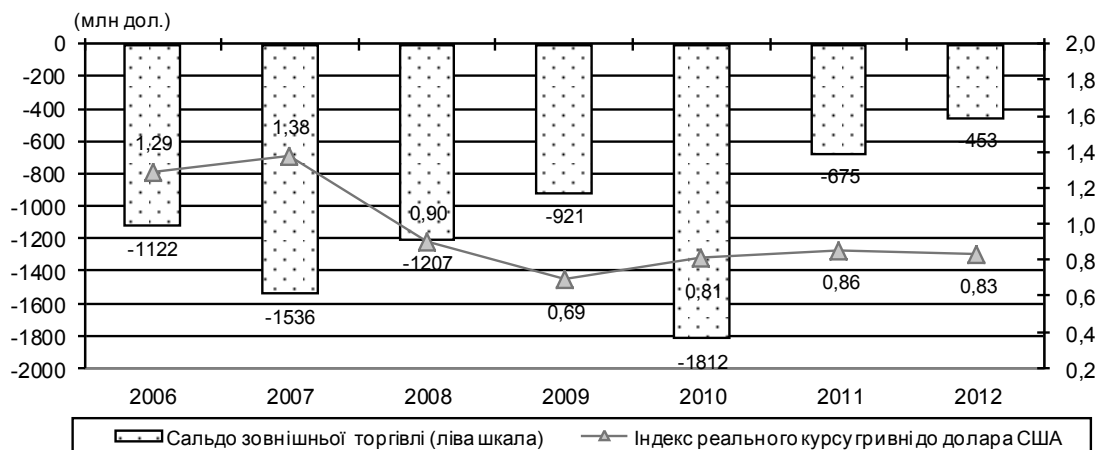


Рис. 2. Сальдо зовнішньої торгівлі у 2006–2012 рр. [3]

кордоном національна валюта знецінюватиметься.

Але як оцінити зміни обсягу іноземної валюти в макроекономічному масштабі? Як варіант, за грошову масу іноземної валюти можна прийняти обсяг іноземної валюти, що є в обігу всередині країни. Але вірогідно оцінити цей показник неможливо через доларизацію української економіки та тінювий валютний обіг. Рівень банківських депозитів в іноземній валюті не дає об'єктивного уявлення про кількість іноземної валюти в Україні.

Основний вплив грошової маси на валютний курс характеризується через взаємодію інфляції та валютного курсу (рис. 3). Інфляційна складова завжди прагне скоригувати валютний курс до рівня реального валютного курсу.

На другому етапі – кризовому – знецінення гривні відбувалося найвищими темпами. У 2009–2010 роках гривня знецінилась у 1,75 раза – з 5,05 грн за дол. США на кінець 2008 р. до 7,9 грн за дол. США на кінець 2009 р. [2]. Основними причинами значного знецінення гривні на цьому етапі були негативний вплив зовнішніх чинників, зокрема світова фінансова криза (серпень 2008 р.), а також прорахунки у грошово-кредитній та валютно-курсовій політиці.

Бюджетний дефіцит здійснював різноспрямований вплив на курс гривні. З одного боку, основним джерелом покриття бюджетного дефіциту протягом 2007–2010 рр. виступали зовнішні запозичення, що забезпечувало приплив іноземної валюти на внутрішній валютний ринок України і діяло як фактор підвищення курсу гривні [6 с. 53]. З іншого боку, наслідком зовнішнього фінансування бюджетного дефіциту виступало зростання зовнішнього державного боргу, необхідність обслуговування і погашення якого підвищували попит на іноземну валюту на внутрішньому валютному ринку і обумовлювали зниження номінального курсу гривні, що тим самим підвищило макроекономічні валютні ризики України.

Як видно з рис. 4, темпи приросту зовнішнього боргу в 2009 р. значно уповільнилися, внаслідок обмеженого доступу до зовнішніх фінансових ресурсів в умовах світової фінансової кризи та склали 2,3% проти 27,1% у 2008 р. Величина зовнішнього державного боргу в 2009 р. складала 104 млрд дол. США, тобто 88,9% ВВП. У 2010 р. зовнішній борг становив 117,3 млрд дол., тобто збільшився на 13,9 млрд дол. США (на 13,5%). Зростання зовнішнього державного боргу виступало суттєвим фактором зниження курсу гривні.

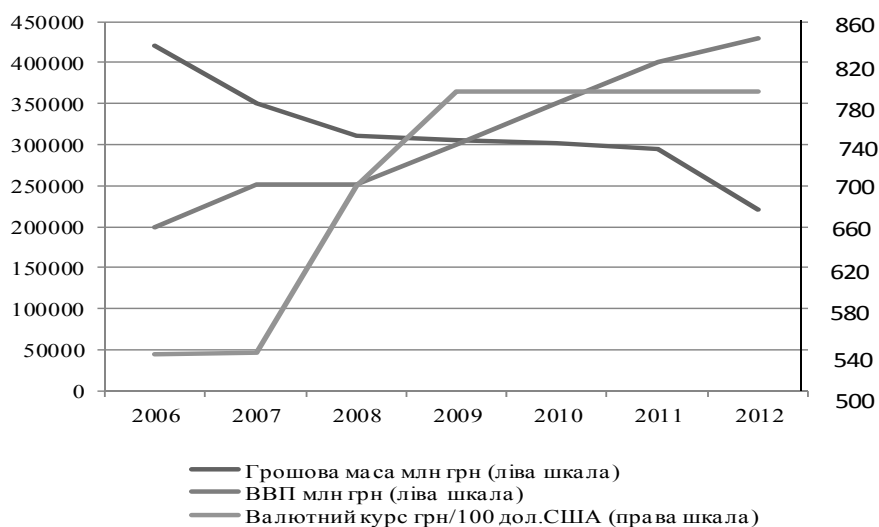


Рис. 3. Динаміка грошової маси М3, ВВП і валютного курсу в Україні за 2006–2012 рр. [2]



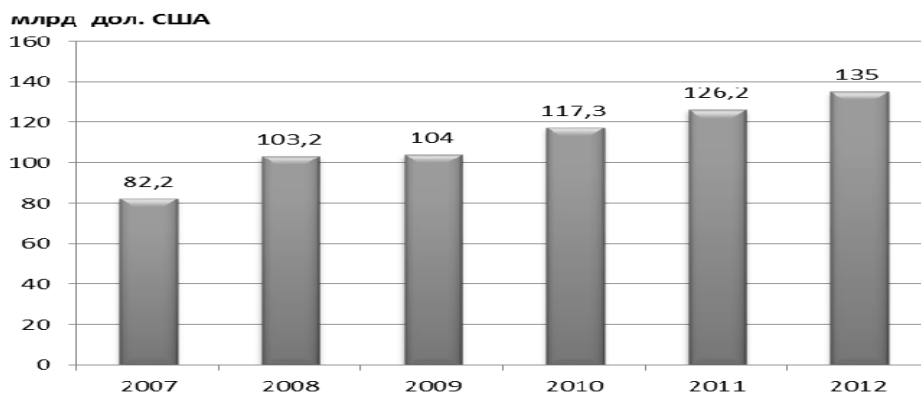


Рис. 4. Величина зовнішнього державного боргу України [3]

Економічна ситуація на третьому етапі – стабілізаційному – значно відрізняється від попередніх. На стабілізаційному етапі, на відміну від адаптаційного та кризового, потужним фактором стабілізації курсу національної валюти виступало реальне зростання ВВП. Темпи приросту реального ВВП у 2010–2011 рр. склали 4,1 та 5,2% відповідно. Зростання реального ВВП відбувалося в умовах зниження темпів інфляції, що призвело до зниження відсоткових ставок за банківськими кредитами та сприяло розширенню кредитування економіки і виступало вагомим фактором стимулювання внутрішнього виробництва.

Відмінними рисами валютно-курсової політики стабілізаційного етапу є поповнення резервів Національного банку шляхом використання закупівельних інтервенцій, підвищення пропозиції іноземної валюти з метою підвищення курсу гривні. Серед основних факторів, які сприяли підвищенню попиту на гривні були сприятлива макроекономічна ситуація, зниження темпів інфляції, зростання реального валового внутрішнього продукту. У такій ситуації Національний банк мав можливість проводити кредитну емісію. Відбувалось поповнення валютних резервів.

Позначення однозначного об'єктивного оптимального значення валютного курсу для певного моменту часу не є можливим. Конкретні зміни валютного курсу необхідно здійснювати з урахуванням по-

значеної мети валютно-курсового регулювання, яка відповідає цілям грошово-кредитної політики держави, а також з урахуванням пріоритетів і потреб економіки.

**Висновок.** Таким чином, факторами валютного курсоутворення в Україні, які в той же час є факторами виникнення макроекономічних валютних ризиків, можна вважати сальдо торговельного балансу, динаміку експорту та імпорту, міжнародні резерви НБУ, обсяг інтервенцій НБУ, рівень інфляції, обсяг зовнішнього державного боргу, валовий внутрішній продукт, грошову пропозицію.

**Перспективи подальших досліджень.** Проведений аналіз взаємозв'язку макроекономічних валютних ризиків та основних факторів курсоутворення в Україні може бути основою для розробки державної політики управління макроекономічними валютними ризиками з метою нейтралізації їх впливу на національну економіку України.

#### Список використаних джерел

1. Береславська О. Дисбаланси валютного ринку України / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2013. – № 3. – С. 3–9.
2. Дані офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
3. Дані офіційного сайту Державного комітету статистики України [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Задоя А.О. Валютний індекс як чинник та результат міжнародної конкурентоспроможності / А.О. Задоя // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць; за заг. ред. проф. Ю.І. Єханурова, А.В. Шегди. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». – 2011. – № 24. – С. 77–84.

5. Міщенко В. Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 2. – С. 3–7.

6. Михайліченко С. Політика стабільного курсу: причини і наслідки /

С. Михайліченко // Вісник НБУ. – 2012. – № 12. – С. 52–57.

7. Пасічник О. Валютний курс гривні: динаміка та основні чинники формування / О. Пасічник // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (26). – С. 98–110.

8. Федоров І. Теоретичні підходи до формування макроекономічних показників, що використовуються як цільові орієнтири грошово-кредитної політики / І. Федоров, Є. Шевченко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 93–97.

9. Шнипко О. Курсова політика як інструмент впливу на конкурентоспроможність економіки / О. Шнипко // Вісник НБУ. – 2012. – № 5. – С. 36–39.

В статье исследуется взаимосвязь между макроэкономическими валютными рисками и основными факторами формирования валютного курса гривни в 2006–2012 гг. Определены факторы, которые являются ключевыми в процессе формирования курса гривни и которые в то же время являются факторами формирования макроэкономических валютных рисков на различных этапах развития валютно-курсовой политики, что может служить основой для разработки государственной политики управления макроэкономическими валютными рисками с целью нейтрализации их влияния на национальную экономику Украины.

**Ключевые слова:** макроэкономические валютные риски, валютный курс, государственное управление, валютно-курсовая политика.

In this article the interrelation between macroeconomic currency risks and main factors of UAH exchange rate forming in 2006–2012 was carried out. The factors which are key in the formation rate and that at the same time, the factors forming macroeconomic currency risks at different stages of the exchange rate policy, which may serve as a basis for public policy macroeconomic currency risks management in order to neutralize their impact on the national economy of Ukraine.

**Key words:** macroeconomic currency risks, exchange rate, public policy, monetary and exchange rate policy.

Одержано 5.09.2014.

## ABSTRACTS

УДК 332.1

*V. Bondarenko, M. Rjabak, S. Sember*

### **EVALUATION THE REGIONAL PROGRAMS OF SUPPORT BUSINESSES IN THE TRANSCARPATHIAN REGION**

Nowadays the problem of evaluating the effectiveness of the implementation of regional programs is not solved not only regionally but also at national level.

According to this, estimation of influence the existing regional programs on level of businesses' economic development, including small business becomes relevance.

The purpose of this research was to estimate the effectiveness of regional programs in the context of providing development in priority (important) economic activities of Transcarpathian region (agriculture, food processing, forestry, wood industry, furniture manufacturing, tourism and recreation and machine building industry). Special attention is given to analyze the level of support to small and micro business in such industries as agriculture and tourism.

Criteria for evaluating the effectiveness of regional support programs are used: expert estimates of the representatives of the business sectors, authorities, public organizations; volume and level of funding programs; comparison of program goals and expectations of the three aforementioned sectors.

The main disadvantages of the existing regional programs (programs are descriptive, measures of different programs are duplicated, programs are financed partially and unsatisfactory) and the conformity the regional programs and expectations of business and public organizations in Transcarpathian region are defined as the result of the research.

УДК 339.743

*K. Vorobiova*

### **THE INTERRELATION BETWEEN MACROECONOMIC CURRENCY RISKS AND MAIN FACTORS OF EXCHANGE RATE ESTABLISHING IN UKRAINE**

Ukraine faces macroeconomic currency risks in case of an unexpected changes in exchange rate, the purchasing power parity or exchange rates conditions, even at constant exchange rate. Monetary and exchange rate policy of the National bank of Ukraine is a part of monetary policy and hence the overall government macroeconomic policy. Thus, a prerequisites for the effective exchange rate policies is the need to identify the key factors involved in the exchange rate of Ukraine currency, which at the same time are macroeconomic factors of currency risks.

It is necessary to analyze the interrelation between macroeconomic currency risks and main factors of UAH exchange rate forming.

To analyze the impact of macroeconomic currency risk on UAH exchange rate the three stages of development of monetary and exchange rate policies were allocated because the conditions of formation and dynamics of UAH exchange rate within different periods have significant differences. Research showed that during the adaptation phase of UAH exchange rate forming influenced factors that increased the demand for foreign currency and offer UAH, in particular foreign trade deficit. Factors of increasing the supply of foreign exchange at this stage were foreign exchange intervention of NBU. The main factors of UAH devaluation on the crisis stage were on the global financial crisis, mistakes in monetary and exchange rate policies, the growth of the external public debt and budget deficit. There are the following factors of formation of UAH exchange on the stabilization phase: GDP growth, positive macroeconomic dynamics.

Thus, the currency exchange rate factors in Ukraine, which at the same time are factors of macroeconomic currency risk can be regarded as the balance of trade, export and import dynamics, international reserves of the NBU, the volume of interventions NBU, inflation, the amount of external public debt, gross domestic product and the money supply. The analysis of interrelation macroeconomic currency risks and main factors of exchange rate establishing in Ukraine can serve as a basis for public policy macroeconomic management of foreign exchange risks in order to neutralize their impact on the national economy of Ukraine.

УДК 658:330.322

*S. Grushevsky, N. Klimovich*

### **SOME APPROACHES OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY ON THE BASIS OF INVESTMENT PROJECTS**

Now technological and organizational restructuring, diversification of production, the individualization of consumer demand contributes to the deconcentration of production, determines the change in the di-

mension of the enterprises. There is a real revival of small and medium businesses, especially in the service sector. Its share in the industrialized countries, according to some estimates, accounts for up to half of the national product and the greater part jobs. International experience and management practices show that the most important characteristic of a market economy is the existence and interaction of multiple large, medium and small enterprises, their optimal ratio.

The obtained results allow us to address certain gaps in the scientific-methodological support of the process of management of innovative development of economic entities; they can also be directly used in the development of strategies for their innovative development.

The transition to the innovative way of development in unstable conditions for the economy in transition (in market conditions in General are constant only changes) requires appropriate marketing tools and methods that, by implementing the above functions would effectively manage the activities of economic entities in the process of finding ways of realization of the potential with respect to changes in the environment.

УДК 339.9

*N. Gruschynska*

### **ECONOMIC DIPLOMACY IN MODERN GEO-ECONOMIC PROCESSES OF FORMATION OF WORLD ORDER**

Economic diplomacy is particularly important given the geopolitical, geo-economic processes of our time and place them in Ukraine. Given the function of economic diplomacy aimed at protecting the economic interests of the country; promote the development of trade and economic relations, attract foreign investment in priority sectors of the economy and the implementation of international treaties the country signed with the state stay; information of the state executive power on price, tax and tariff policies pursued by the receiving State in respect of goods exported; preparing recommendations on the feasibility of imports of goods and services to attract loans from state, based on the proposed receiving state prices, rates, interest rates and so it is necessary to research on the role of economic diplomacy in the processes necessary restructuring of international specialization of the national economy.

Factors influencing the formation of world order can be divided into evolutionary – the impact of global, technological, information, integration processes, namely those processes consistently and is constant in today's society. The second factor of global governance – radical – aggressive interference in the internal processes of the country, directed as a result of changing world order.

The new economic order predicted that the world economy and international economic relations require some interstate regulation, and the need to take into account the interests of countries that are deprived of the benefits of active forces of the world market.

The process of globalization, informatization of the world in all its forms creates a need to intensification of foreign economic activity of each country, and therefore improvement tools of the economic diplomacy.

УДК 339.9

*A. Zadoia, E. Limonova*

### **REGULATION OF TNCs ACTIVITY: LEVEL OF STATE**

The purpose of this article is to define the strategy of state behaviour in relation to TNCs in Ukraine and find effective instruments for its implementation.

The state policy towards parent TNCs could be divided into two types: policy towards TNCs which already have a certain status and definability in the global economy and the policy towards enterprises that have the potential to become a multinational corporation.

Research has shown that the use of supportive government policy on parent TNCs allows a country to solve the following problems:

- Increasing the efficiency of national export;
- Intensification of mutually beneficial cooperation with the investee;
- provide uninterrupted supply of raw materials of the country, qualified workforce and innovative technologies;
- Effective use of national corporations their competitive advantages to be competitive on the international level;
- overcoming (by special agreement with the government of the recipient country) barriers to entry of TNCs on domestic market of the host country;
- Establishment of regional cooperation within the home country and stimulate the development of investment abroad.

The most promising way of forming domestic TNCs is centralization, which after transformation of large enterprises in the financial and industrial groups, and the latter – in multinationals could lead to the de-

sired result. State policy on each of the named significant transformation should be different. In relation to large enterprises state has a policy of growing; PPG becomes the object of policy support, and multinational companies operating on the principle of equidistance policy. Consistent implementation of these types of policies can ensure the successful establishment and functioning of domestic multinationals.

УДК 339.138

*T. Kaynova*

### **MARKETING OF REGION AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH**

In the face of fierce competition among regions for the flow of investment, skilled labour, environmentally sound production growing challenge is to enhance the image and investment attractiveness of the region. Existing developments in this direction are non-systemic in nature and are not generally solve the complex problem. First of all, this is due to the lack of theoretical developments on the basis of which to develop a comprehensive marketing strategy for the region, as well as convenient and reliable tools that support the development and implementation of such a strategy. In the context of rapidly changing economic and social situation in the region and beyond, all the more urgent for the successful development and implementation of marketing strategy becomes regions make informed and timely management decisions aimed at enhancing the attractiveness of regions, strengthening and development of a positive investment dynamics. This requires the development and implementation of long-term vision of an integrated economic and social development of the region. And an important role is played here by attraction marketing as a strategic marketing direction of the region to increase the attractiveness of the region for human development through special features that ensure competitive advantages of the area. Marketing regions represented by the development and implementation of long-term vision of integrated development of the economy and social sphere of the territory by focusing on customer needs and target groups of consumers through better use of existing competitive advantages. On the basis of long-term vision of integrated development of the economy and social sphere developed marketing strategy development.

УДК 378.09:331

*B.-P. Koshovyi*

### **DEMOTIVATION OF WORK AS ESPECIAL VARIANT OF THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF A PRIVATE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION**

Durable socio-economic crisis still lasting in Ukraine has determined the increase of actuality for a problem of economic security, especially in educative sphere. In connection with acceptance of new Ukrainian Law on Higher Education taking into consideration best European standards of training including in particular ones for autonomous state of higher educational institutions and rising quality in courses of studies the present-day private educational institutions have gained broader possibilities for development and competitive ability. Nevertheless new challenges have emerged now. Economic security of a PHEI is strictly tied not with material, technical and financial supplies only but with enough proper level in security of personnel. Economic security of personnel of a PHEI is the state gained by means of practical use of scientifically valid set of instruments in management as well as by personal experience of qualified administrators. This state is being characterized by granting protection to pedagogic, scientific, lecturing, administrative and auxiliary bodies against the threats linked with working activities as well as against negative consequences in case of appearing threats of the mentioned kind. An employer and his enterprise are to be protected against personnel's probable acts that might bring harm to economic security of enterprise. Scientific, pedagogic and other staff employees of PHEI quite often suffer from demotivation of work that might be considered as a threat to security of personnel and thus to economical security of enterprise. Demotivation of work belongs to threats afflicting security of personnel of PHEI and is a meta-threats as it can make negative influence upon appropriate level of security in other components of economic security of personnel. It has also been an intensifying threat as one strengthening possibility for appearance of other threats in the sphere of personnel management. This characteristic of demotivation as a threat to economic security of PHEI has confirmed actuality for deeper studies of phenomenon in the contents of theoretical grounds of personnel economic security.

УДК 339.137.2

*T. Lepeyko, D. Kipa*

### **THE MECHANISM OF FORMATION OF THE COMPETITIVE STRATEGY OF THE ENTERPRISE**

The article is dedicated to the substantiation of conceptual position of formation mechanism of the competitive strategy of the enterprise. The essence of the concept «mechanism of formation of the competitive strategy» is investigated. Features of formation of the competitive strategy of the enterprise are defined.



The mechanism of formation of the competitive strategy is improved, which includes the following components: purpose, concept, overall enterprise strategy, principles, functions, tools, regulatory, organizational, resource and information provision, the process steps of forming competitive strategy.

Purpose of the article is to research and theoretical justification of elements mechanism of formation of competitive strategy. To achieve the goal in the research stages of forming competitive strategy are investigated. At the first stage aims of competitive struggle are defined. At the second stage environmental factors, which affect the activity of the enterprise, are analyzed. Same time the strategic potential is analyzed and key success factors on the market and its weaknesses in the competition are determined. Further existing competitive advantages and opportunities form a new are determined. The next stage is to formulate the set of competitive strategies by identifying the place on the market – its share, type of competitive advantage and future actions in the market. At the last stage the competitive strategy based on the set of proposed criteria is selected.

Implementation of the proposed mechanism of formation of the competitive strategy will allow the enterprise to formulate timely, efficient and effective competitive strategy that will ensure the achievement of set goals and take into account the interests of stakeholders, which submitted six forces of competition.

УДК 330.15(477)

*O. Lutsiv*

### **NATURAL RESOURCES CAPITALIZATION PECULIARITIES IN UKRAINE**

In the contemporary economy necessary prerequisite of achieving sustainable development goals is to promote processes of natural resources capitalization. Territorial economic system provides the increase in capitalization when focuses not only on bringing into circulation of natural resources, but also on capital appreciation through conversion of natural resources into capital. This process means the inclusion of natural potential into circulation based on the receiving adequate assessment of resources and their transformation into the form of financial capital.

Currently, the level of natural resources capitalization in Ukraine is low and it is a significant limiting factor in its economic growth and global competitiveness. The current state of nature management is characterized by underestimation of land resources, imperfect mechanism of water management, which leads to mechanicalness assignment of rents, and low efficiency of the forestry sector.

To increase the level of natural resources capitalization in Ukraine must create ecologically mechanism of nature management based on an updated institutional environment that will contribute reproduction of different resources in the form of most productive capital. This approach will make it possible to determine the real value and the price of natural resources will strengthen the capitalization and commercialization activities and will promote the development of natural infrastructure.

УДК 331.522.4

*H. Parshina*

### **FORMING OF EVALUATING METHODOLOGY FOR STAFF POTENTIAL DEVELOPMENT STRATEGY OF ENTERPRISE**

The article analyzes the approaches and methods how to estimate the staff potential development strategy of enterprise. The unique approach to determination of forming the staff potential development strategy of enterprise is absent.

Summarizing existent approaches to procedure of forming of development strategy of enterprise, similar logic of forming of staff potential development strategy of enterprise are offered.

Three basic tasks of development strategy forming of staff potential development strategies of enterprise are distinguished: analysis realization; creation base of directions for the development that is concerted inter se; estimation of alternative variants of strategy and choice of staff potential development strategy of enterprise as to certain totality of directions for the development.

Methodology of quality, quantitative estimation and choice of staff potential development strategy of enterprise has been developed. Verbal descriptions that are got from every expert are thus used, that after a Harrington scale is conversion in corresponding quantitative interval estimations. Aggregating comes true by the calculation of distances to the ideal point (Euclid distance), the coordinates of that are accordingly the top and lower limits of intervals, got on three criteria: level of readiness, level of urgency, level of realization reliability. It will allow carrying out the choice of the best variant of staff development strategy of enterprise.

An offer procedure is a base for methodology of evaluating methodology for staff potential development strategy of enterprise that includes the next sequence of executions: quality estimation of alternative directions of development of staff potential development of enterprise; quantitative estimation of implementation methods of staff potential development alternative strategies of enterprise; choice of staff development strategy of enterprise.

УДК 336.531.2

I. Petrenko

### DUALISTIC APPROACH TO THE ECONOMIC NATURE OF INVESTMENT CAPITAL DETERMINING

The nature of investment capital is not fully explored in domestic and foreign scientific literature. In particular, the complexity of an economic nature of the term, its connection with the concepts of capital, investment resources and investments in general are ignored. That is why deepening of theoretical foundations of investment capital contents is an important task of modern economics.

The main drawbacks in the interpretation of investment capital should be considered its identification as long-term investments, investments that generate economic benefit exclusively and research only at the micro level. These deficiencies elimination, as well as the content of investment capital deepening can be achieved by appealing to the basic approaches (subject-functional, monetarist and socio-economic) to the understanding of capital as a whole.

The approaches mentioned above make the capital associated with the means of production, financial resources that generate an income, and specific socio-economic relations. The synthesis of these conceptions has allowed forming a dual approach to understanding the economic nature of investment capital. On the one hand, investment capital is a set of investment resources in all forms. On the other hand, it takes the view of assets, acquisition or recovery of which these resources are directed for by economic entities.

The dualistic nature of investment capital is also caused by its existence in space and time and is associated with a sequence of processes of formation and placing. Given that the formation of investment capital in the initial volume is a priority, as a result this concept should be treated as a set of investment resources, tools and opportunities that are generated and accumulated at all levels of the economy and used for investment activities by different entities.

УДК 336.71

Ye. Polishchuk

### BANKS IN PROVIDING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGIONS

Financial institutions are taking a direct part in providing investment attractiveness of the region. It should focus on implementation of investment activities of financial institutions in the region. Crucial in the implementation of regional investment policy is its compliance to strategy development. Now, in Ukraine in 2294 financial institutions are function, including the 2113 – non-bank financial institutions and 181 bank. Despite a significant gap in the number banks still play more significant role in shaping of the investment attractiveness of the region than other financial institutions. However, their policies are aimed at strengthening the imbalance between deposits and loans to legal entities which inhibits investment attractiveness of the region. This means that banks in the regions of Ukraine “pumped” free money resources by bringing on deposit and lending businesses other more attractive region. This means that money does not make money, in this regard; we can conclude no association between indicators of investment attractiveness of the region and the volume of corporate lending. Creation of incentives for banks locally is necessary for the development of the region. In particular, it is reducing the tax burden, setting shorter deadlines for registration and creation of banks. Also it is necessary activity limitation of systemic banks in the region. In particular, impose restrictions on lending in other, different, from the region register banks.

УДК 330.101

V. Prushkivskyi, O. Prushkivska

### THE CHARACTERISTIC FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE CONSUMER MARKET OF UKRAINE IN THE POST-CRISIS PERIOD

The trends of the consumer market development in Ukraine in the post-crisis period are investigated in the present article. To characterize the operation of the consumer market, the structure of the GDP of Ukraine is analysed by the categories of final use. It is shown that final consumer expenditure, which is a potential for the internal consumer market development, only prevail in this structure in a short-term prospect. It is grounded that for clarification of the index of qualitative development of the internal consumer market the additional index of the market volume per capita should be applied. The structure of industries is analysed by the gross value added and employment, which ensure the internal consumer market development. It is revealed that approximately 90% of the population are engaged in these industries. The imbalances in the structure of commodity exports and imports and their projection on the consumer market development are distinguished. It is determined that goods of intermediate use and capital goods prevail in the structure of exports. The conclusion was made that due to a balanced economic policy of the state the import of goods of intermediate use will allow to manufacture final output, which can meet the needs of the internal consumer market as well as be exported; eventually it will stabilize the macroeconomic situation in the country.

УДК 330.123.6

*D. Sukhinin*

### THE CONCEPTUAL MODEL OF INTEGRATED MANAGEMENT OF MUNICIPAL SERVICES QUALITY PROVIDING

The processes of monitoring, control and evaluation of the quality of municipal services largely overlap the functional purposes and goals, technologies and used indicators. The system building of the integral cycle of management of municipal services quality providing is problematic enough, but inobservance of the mentioned demands creates numerous risks for municipal services quality providing, which are presented in the article. The author justifies the principled position regarding the necessity and feasibility of building of management process of municipal services quality providing on the basis of the integration of local processes of monitoring, control and evaluation in the single cycle.

The presented conceptual model represents the structurally logical building of the integrated process taking into consideration its “nonlinearity”. The peculiarity of the model is the presence of “guiding” inputs, which are represented by the standards of public services providing, administrative regulations, documented methods of process of services development and providing, based on the existing normative legal base. The approach to monitoring organization in the process of integrated management (administrative-technological, public, monitoring research), control (external and internal aspects, public control), and evaluating achievements involving information of benchmarking is described. Professional discussion of the obtained results and communication with the public are put at output of the integrated process. The sub-cycles of the current management (process monitoring-control) that creates prerequisites for urgent intervention to the process and makes current changes, as well as strategic management, associated with comprehensive assessment of the situation and making strategic changes are distinguished. Benefits of integrated management in comparison to the local organization of monitoring, control and evaluation processes are defined.

УДК 339.92

*V. Shvets*

### MNC'S ACTIVITY IN UKRAINE: MECHANISM OF LEGAL REGULATION

In the article the main factors of MNCs' appearance in Ukraine have been considered as well as the top priority sectors of MNCs' activity, in particular, food sector, trade, pharmaceuticals, and financial sector and also actual MNCs functioning in Ukraine have been determined. There have been identified positive and negative aspects of MNCs' influence on Ukrainian economy. The analysis of export specialization of Ukraine by UNCTAD methodic has shown that country specializes on export of products of such sectors as: food products; ores and metals; parts and components for electrical and electronic goods; iron and steel. The character of Ukrainian trade specialization pushes on the thought that MNCs' activity in spite of concentration in much wider range of sectors doesn't facilitate increasing export competitiveness of Ukraine. The author has identified the definitions of national competitiveness of the counties of both domestic and foreign scientists that reveal particular importance of export competitiveness. Thus, it has been emphasized on the necessity of elaborating the system of measures for refusing negative aspects of MNCs' activity in Ukraine. Among these measures stress must be made on the legal regulation of MNCs' activity. It has been determined that in the legal system of Ukraine the law regulating the only MNCs' activity in Ukraine is absent. The author has stressed on the importance of such legal act that could identify the rules for MNC's.

УДК 657.1

*I. Tyvanyuk*

### ORGANIZATION OF ACCOUNTING USING THE FAIR VALUE

Ukrainian wish to become a full partner in the global society, on particular to obtain the status of a member of World Trade Organization, determines the necessity to consider correspondent international practice on the process of formation of the country's normative provision of accomplishment of financial statement. The use of fair value in the quality of measurement will allow completion of the basic function of accounting – informatization of users about market value of an enterprise.

The main goal of the article is to study theoretical and practical approaches to application of the category “fair value” in modern accounting; to definition main problems, that arise during the use of fair value in Ukrainian legislation.

As a result of study can conclude that there some complicate application problems:

– definition of fair value in Ukrainian accounting was corrected on 2013, but considering the definition fair value is not clear how to determine fair value, because standards do not decode the definition of “common conditions”;

– definition of biological assets fair value is impossible today, because there are the inaccessibility of information about value of biological assets and agricultural products on the market of assets, the absence of methodical provision of the mechanism of fair value formation for the given objects of accounting, the limited access of agricultural enterprises to stock market of agricultural products;

– peculiarities of Ukrainian business culture.

It should be stressed that the influence of accounting on fair value in Ukraine is increasing. While there are not brought legislative changes for regulation of fair value accomplishment of financial statement according to domestic standards, alternative decision of using fair value for reflection real value of assets and liabilities is using IFRS. There are two forms of accounting: parallel accounting and transformation of financial statements. Algorithm for choosing the form of accounting with the usage of fair value in the context of chaotic environment has been proposed.

УДК 339.9

*A. Tyshchenko, T. Korolyuk*

### **NORTH-EASTERN CROSS-BORDER COOPERATION OF UKRAINE: EXPECTATIONS AND REALITIES**

Euroregions are a form of international cross-border cooperation, which became widespread in European countries. Ukraine also has more than twenty years experience in similar formations. However, significant positive results for socio-economic development of Ukrainian territories that are part of certain European regions, are still not achieved.

On this basis, the authors of the article set a goal to analyze and evaluate trends in the convergence of development levels of regions of Ukraine, Russia and Belarus within the international transboundary formations established in 2003 (Euroregion “Dnipro” and “Slobozhanshchyna”) and may justify promising ways to increase the effectiveness of international regional economic cooperation.

Comparative analysis of regional development in the period of joint cross-border activities on a number of basic indicators (gross regional product, investments, wages, etc.), despite expectations for synergies, shows a significant deepening of divergence phenomena that resulted from the impact of global economic processes, instability of Ukrainian – Russian relations, low competitiveness of the Ukrainian economy and low use of institutional and financial factors, both from the state, and representatives of local authorities.

Improving the effectiveness of cross-border cooperation in the near future is seen in the decentralization of public administration and empowering local authorities, development of real economic cooperation projects, attracting additional sources of funding for their implementation, the use of new organizational forms of cooperation according to the type of European groupings of territorial cooperation.

УДК 339.722

*Iu. Khvatov*

### **CONVERTING OF YUAN INTO RESERVE CURRENCY: PROBLEMS AND PROSPECTS**

Set from the end of 60th of the last century the tendency of falling of trust to the American dollar sharply increased as a result of global crisis 2008–2012 Side by side with this the crisis of sovereign debt in a number of countries of euro area (Ireland, Greece, Portugal et cetera) undermined a trust to the euro, as new global currency. The looks of many economists and financiers appealed toward China which during the last decades demonstrates considerable economic successes. In the world began to speak about prospects converting of Yuan into new reserve currency. Analyzing the dynamics of the internationalization of the RMB may be noted that almost all the prerequisites Yuan acquisition of the status of the global reserve currency are, in one way or another, in the stage of implementation.

In an economic plane the biggest problem is not sufficiently developed market of debt securities, without which the Yuan cannot be a reliable tool for international settlements. Without sufficient market liquidity of debt securities denominated in RMB, the Chinese currency will never be attractive to foreign investors, and the participants of foreign trade will always avoid high volatility of the exchange rate, if they do not have access to derivatives to hedge currency risk.

The second problem is the full convertibility of the Yuan and the associated liberalization of international capital account that the Chinese authorities are going to solve in the next five years.

However, the most serious challenge for China in the process of turning Yuan into the global reserve currency is its authoritarian political system.

### TAXATION AND THEORIES OF EQUITY

Universality is one of principles of equitable taxation. According to this principle, tax burdens should be universal, that is each citizen should be covered by a tax, if conditions for tax relationship are met. The second principle is the principle of equality. It is a mistake to use the term 'principle of equality' in the primary meaning of this word.

To realize equal absolute sacrifice, tax progression is beneficial when the utility function is characterized by flexible marginal utility in relation to income, with a 'minus' on the level above one.

When realizing equal relative sacrifice, progression can be justified theoretically when the function of nominal income utility for each taxpayer will meet the following condition: the difference between flexibility of total and marginal utility in relation to income is higher than one.

The economic sense of this difference is a reflection of the speed of extreme usefulness decline accompanying income growth. The equivalence rule assumes that the state is controlled by the taxpayers. The state generates such volume of public goods as was agreed in democratic procedures.

The rule of payment capacities assumes legitimization of not tax collection itself, but the scale of taxpayers' participation in particular, arbitrarily set tax burden. Justification of this burden is beyond the sphere of legitimization. Thus we can assume that the equivalence rule is a general principle (each equivalent tax is acceptable), while the rule of payment capacities may be used in legitimization of a specific type of tax and only when argumentation of equivalent exchange does not appear. Wherever there is a chance that individual preferences will be revealed, we should use the idea of equivalence in order to justify tax collection (local level or goods that are not purely public goods). Equivalent taxes are equitable, economically effective and neutral to market mechanism.

With reference to the rule of payment capacities we can state that the idea of equal sacrifice deserves recognition and has the value of social equity, as tax decisions, apart from allocation effects, also generate redistribution effects, vital for taxpayers' perception of equity. Moreover, the theory of equal sacrifice provides arguments against tax progression.

Observation of the contemporary tax disputes allows us to state that it is under pressure of maximizing current revenues of the budget in a short time period. The effects of taxation (tax choices) will be revealed in the long term. If current tax decisions divert from theoretical principles of equitable and effective taxation, the tax system they will shape will be destructive. Due to material or psychological reasons, equity seen as equality may be a necessary condition for the survival of a given economic system. It is not possible to precisely determine the scope in which greater income or assets inequality contributes to increasing (not decreasing) effectiveness, due to subjective nature of the equality concept.

### THE INTELLECTUAL AND INFORMATIONAL PRODUCT PRICING

The intellectual and informational product market models change according to its life cycle phase. Types of expenses in different life cycle phases of the intellectual and informational product define market model features such as: monopoly and monopolistic competition, bilateral monopoly, limited monopoly, limited monopsony or pure monopsony, oligopsony, bilateral oligopsony, oligopoly, particularly, duopoly.

Equilibrium models on the market of the intellectual and informational product were analyzed on the basis of the intellectual and informational product life cycle conception on conditions that supply of copies is based on marginal costs. But, because, the role of expenses in the intellectual and informational product pricing decreases and the role of consumer evaluations increases, it determines the necessity of implication of different pricing methods, particularly, price differentiation for certain product consumers.

The intellectual and informational product pricing models in conditions of price making for target consumer groups (subgroups) of intellectual and informational product were proposed. Among the last ones the two big groups are selected:

1) the intellectual elite (the first stage consumers); 2) workpeople and economically inactive population (the second stage consumers).

The third stage of the intellectual and informational product life cycle was taken as a basis, because, the first stage consumers will have the demand for the intellectual and informational product on the growth phase, and the second stage consumers will become more active.