

ODESA **ВІСНИК**
NATIONAL UNIVERSITY **ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО**
HERALD **УНІВЕРСИТЕТУ**
Volume 17. Issue 3-4. 2012 Том 17. Випуск 3-4. 2012
SERIES ***СЕРІЯ***
ECONOMY **ЕКОНОМІКА**

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published four times a year
Series founded in July, 2006

Volume 17. Issue 3-4. 2012

Odesa
Publishing House
«Helvetica»
2012

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 4 рази на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 17. Випуск 3-4. 2012

Одеса
Видавничий дім
«Гельветика»
2012

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Сминтина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **О. П. Чернявський**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статических методов Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Россия, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **O. P. Chernyavskiy**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

Горняк О. В., Пугачова І. М. ВИЯВЛЕННЯ ТА ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ	7
Драган О. А. КОНЦЕПЦИИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	16
Журавльова Т. А., Петрашевська А. Д., Жаданова Ю. О. РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ	22
Лебедева А. М. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	29
Ломачинська І. А. ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	37
Макеева Е. А. ЗАЩИТА ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ И КОНКУРЕНЦИИ КАК БАЗОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ	44
Насадюк І. Б. КЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ОБ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРИОРИТЕТАХ УКРАИНЫ	53
Нгун Ван Куонг, Нгуен Трунг Виет СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВЬЕТНАМА	60
Садченко Е. В., Тонконогая І. В. МЕТОДЫ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОГО РАЗВИТИЯ ПРИЧЕРНОМОРЬЯ УКРАИНЫ	65
Скрипка О. О. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ РИНКУ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРІВ УКРАЇНИ ТА ФРАНЦІЇ	74

Філіпенко А. С.

**ПОЛІТИКА МІЖНАРОДНОГО СПРИЯННЯ
ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКОВІ.....81**

Чистякова Е. С., Якубовский С. А.

**СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ СТРАНЫ
КАК ФАКТОР ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ОБЛИГАЦИЙ.....89**

Наші автори.....97

УДК 332.34(477)

Горняк О. В.

Пугачова І. М.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ВИЯВЛЕННЯ ТА ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Розглянуто фактори досягнення та виявлення конкурентних переваг на основі аналізу сильних та слабких сторін Одеського регіону. Виявлено напрями та інструменти посилення конкурентних переваг.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, соціально-економічний розвиток регіону.

З набуттям незалежності і переходом від планово-адміністративної до ринкової економічної системи особливої актуальності набула проблема формування конкурентних переваг та забезпечення конкурентоспроможності регіонів у транзитивній економіці України. Адже за допомогою конкуренції відбувається ефективне функціонування національного господарства шляхом оптимального розподілу ресурсів і максимального задоволення попиту.

У сучасних умовах розвитку сильні конкурентні позиції регіону стають найважливішим фактором сталого розвитку регіональної соціально-економічної сфери. Однак наявність лише конкурентних переваг не може збільшувати рівень конкурентоспроможності, для цього регіон повинен володіти конкурентним потенціалом для випередження суперників у досягненні поставлених економічних цілей та займати стабільну конкурентну позицію, що являє собою реальні можливості, які досягаються за допомогою реалізації конкурентних переваг [1, с. 133].

Джерелом вивчення сутності конкурентної позиції можна вважати теорію абсолютних переваг А. Сміта та теорію порівняльних переваг Д. Рікардо, що отримала подальший розвиток у роботах Е. Хекшера та Б. Оліна, П. Самуельсона і В. Столпера, В. Леонтєва. Фундаментальна теорія конкурентної переваги фірми створена М. Портером. Питання використання конкурентної позиції в стратегічному плануванні відображені в роботах І. Ансоффа, П. Дракера, Б. Карлоф, Т. Пітерса, А. Томпсона, Р. Уотермена.

Загальні підходи до визначення конкурентної переваги є в працях Г. Л. Азоева, Є. П. Голубкова, О. П. Градова, П. С. Зав'ялова. Що стосується конкурентних переваг території та регіону, це питання вивчено в меншій мірі. У вітчизняній літературі підходи до визначення сутності конкурентоспроможності регіонів, оцінки конкурентних можливостей та умов посилення регіональної конкурентоспроможності є в роботах В. М. Василенко, Б. І. Адамова, П. В. Гудзь, В. В. Третяк, С. В. Богачова та інших.

Соціально-економічний розвиток України має постійно спрямовуватись за орієнтирами сучасного поступу передових країн світу. Проте за зростання

рівня глобальної конкуренції та відсутності контролю над внутрішнім і зовнішнім ринками збуту національної продукції виникла нагальна необхідність формування та перепроектування в межах регіональних економічних систем конкурентних переваг, які стануть ключовим фактором успіху економічного зростання в країні. Пошук резервів підводить нас до необхідності використання можливостей, закладених у регіональному розвитку.

Формування та активізація конкурентних переваг регіону сьогодні є однією із необхідних передумов забезпечення сталого зростання. На регіональному рівні одним із найперспективніших ресурсів формування конкурентоспроможності розглядається той потенціал, який неможливо перемістити в інше місце, і який, відповідно, може стати однією із конкурентних переваг регіону. Однак наявність значного ресурсного потенціалу регіону не завжди зумовлює ефективність його використання, а тому необхідним є комплексний підхід до аналізу наявної ресурсної бази, розроблення оптимальних векторів його використання [2, с. 29].

Принципово важливим є положення про те, що конкурентні переваги можуть мати не тільки національний, але й регіональний аспект. При цьому кожний регіон виступає як форма певної просторової організації виробництва, заснованої на галузевому і територіальному розподілах праці в рамках всього народного господарства країни. Водночас він є відносно самостійним економічним цілим. Цілісність виявляється тим вищою, чим різноманітніша структура господарського комплексу регіону і більш слабкими і менш розвинутими є його комунікаційні зв'язки із зовнішнім середовищем.

Однак конкурентні переваги регіону не можуть дати комплексне уявлення про конкурентоспроможність регіону без врахування конкурентних відставань. Тільки з урахуванням останніх можна забезпечити основу для прийняття виважених рішень щодо підвищення конкурентоспроможності регіону.

Якщо позиція є сильною та з метою її утримання, увага концентрується на оцінці потенційних можливостей та порівнянні їх з показниками розвитку регіонів-конкурентів. Результатом цього аналізу мають стати ефективні заходи. У разі слабкої конкурентної позиції визначаються фактори впливу, які проявляються як на регіональному, так і на державному рівнях [3, с. 40].

Вихідною базою для забезпечення, підтримки і нарощування конкурентних переваг території, а також їх позиціонування, просування, маркетингу є діагностика конкурентних переваг, яка є об'єктивною необхідністю, що надає можливість вчасно вносити зміни в розроблену регіональну стратегію розвитку регіону.

Відмітимо, що сьогодні не існує загальновизнаної системи показників та факторів конкурентоспроможності регіону, які можуть використовуватися для характеристики регіональних конкурентних переваг і відставань. Системи показників та факторів конкурентоспроможності регіону, що існують сьогодні є експертним уявленням фахівців, заснованим на їх досвіді та цілях дослідження.

Формування конкурентних переваг економіки регіону в умовах трансформаційних перетворень, що відбуваються в Україні потребує проведення моніторингу показників соціально-економічного стану регіону, аналізу тенденцій їх змін, визначення уразливих ділянок для конкурентів та розроблення заходів впливу для втримання лідируючих позицій. У зв'язку з цим в даній роботі визначено сильні та слабкі сторони Одеського регіону, представлені в таблиці 1. На основі даних таблиці з'являється можливість встановити конкурентні переваги і конкурентні відставання Одеського регіону, а також розробити заходи підвищення його конкурентоспроможності.

Таблиця 1

Сильні та слабкі сторони Одеського регіону за видами потенціалів

Сильні сторони	Слабкі сторони
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ	
Високий рівень розвитку морегосподарського комплексу	Недостатня забезпеченість природно-ресурсним потенціалом
Розвинене інтенсивне сільське господарство з високою часткою зрошуваного землеробства й індустрією переробки с/г продукції	Залежність електропостачання споживачів південно-західної частини Одеської області від Республіки Молдова
Наявність унікальних промислових підприємств загальнодержавного значення: Одеський припортовий завод, Південний державний науково-виробничий центр «Прогрес»	Суттєві внутрішньорегіональні диспропорції за рівнем соціально-економічного розвитку
Висока кількість суб'єктів підприємницької діяльності	Обмежене фінансування програм з Державного бюджету
Розвинуте транспортне сполучення	Високі банківські відсотки
Розвинені машинобудування, харчова, легка, хімічна галузі	Значна кількість населення, яка має низький рівень доходів
Наявність спеціальних економічних зон	Незадовільний стан інфраструктури
ТЕХНОЛОГІЧНИЙ, ТЕХНІЧНИЙ, НАУКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ	
Наявність професійних навчальних закладів різного рівня акредитації	Недостатнє фінансування системи освіти та охорони здоров'я
Потужний, високорозвинений промисловий потенціал	Слабка матеріально-технічна база шкіл, вузів
Достатня кількість підприємств, які виробляють інноваційну продукцію	Робота багатьох дипломованих фахівців не за спеціальністю
МІЖНАРОДНА ТА ВНУТРІШНЬОДЕРЖАВНА ПОЗИЦІЯ РЕГІОНУ	
Обслуговує міжнародні транзитні вантажо- і пасажиропотоки	Постійне від'ємне сальдо зовнішньоекономічної діяльності
Зростання іноземних інвестицій	

Продовження таблиці 1

Інтенсифікація міжрегіональної економічної співпраці	
КУЛЬТУРНИЙ ТА ТУРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ	
Наявність Чорного і Азовського морів, рік Дніпро, Дунай, Південний Буг, степові ландшафти	Неякісне сервісне обслуговування та слабка інфраструктура санаторіїв, готелів
Сприятливий для життя та господарювання клімат (в середньому на рік припадає приблизно 2000-2700 годин сонячного світла).	Незбалансованість соціальної та економічної ефективності використання рекреаційних ресурсів
Традиція проведення фестивалів, ярмарків, розвиток спорту, що сприяє привабливому іміджу області	Невідповідність більшості туристичних закладів міжнародним стандартам
Наявність пам'яток архітектури, культури та мистецтва, музеїв, екскурсійних об'єктів та розроблених маршрутів	Аварійний стан комунальної інфраструктури потенційних центрів туризму
Наявність лікувальних властивостей грязі та ропи озер	Недостатня забезпеченість туристичної галузі висококваліфікованими кадрами
Біосферні заповідники світового значення, національні природні парки, заказники, пам'ятки садово-паркового мистецтва	Відсутність розуміння з боку місцевої влади та населення значення пам'яток історії та культури як туристичного ресурсу
Полінаціональні, яскраві традиції місцевого населення	Неузгодженість цін на туристичні послуги рівної якості
СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ РЕГІОНУ	
Традиційна підприємницька активність населення	Значна кількість людей похилого віку
Етнічне різноманіття в рамках спільної культурної спадщини	Підвищення питомої ваги іммігрантів у структурі постійного населення
Значна питома вага кваліфікованої робочої сили	Незадовільна зайнятість молоді
Високий освітній рівень населення	Висока дитяча смертність
Медицино-оздоровчий потенціал, санаторно-курортне лікування	Від'ємний природний приріст населення

Зазначимо, що аналіз сильних та слабких сторін Одеського регіону проводився по п'яти напрямках і включав: економічний розвиток регіону; технологічний, технічний та науковий потенціал регіону; культурний та туристичний потенціал регіону; міжнародна та внутрішньодержавна позиція регіону; соціально-демографічні властивості.

Серед найважливіших конкурентних переваг Одеського регіону виділено:

- вигідне економіко-географічне положення регіону;
- наявність у регіоні розвинуеного науково-технічного потенціалу і на-

уково-інформаційного середовища;

- збалансована бюджетно-фінансова система;
- рекреаційні можливості регіону;
- значний рівень культурного розвитку регіону;
- високий освітній рівень населення;
- можливість активної участі в світових господарських зв'язках.

Враховуючи це, виділимо найбільш перспективні напрямки розвитку Одеського регіону: морегосподарський комплекс з потужними портами, транспортні комплекси, сільське господарство, машинобудування, харчова промисловість, туризм, освіта. Важливе значення в регіоні повинно займати мале підприємництво. Крім цього, великий потенціал має сфера послуг.

На нашу думку, першочергові заходи стосовно підвищення ефективності економіки Одеського регіону повинні охоплювати проблему розподілу повноважень між місцевими та державними органами влади.

Аналіз існуючих нормативно-правових актів у системі відносин «центр–регіони» свідчить про їх незавершеність і недосконалість щодо забезпечення формування конкурентоспроможності регіону. Причинами цього є невідповідність на регіональному й місцевому рівнях управління головних складових влади: повноважень, завдань, відповідальності та ресурсів і відсутність в існуючих нормативно-правових актах чітко закріплених повноважень органів регіонального управління й органів місцевого самоврядування щодо питань, пов'язаних з формуванням конкурентоспроможності певної території. Для розв'язання цієї проблеми пропонується визначити й законодавчо закріпити першочергові завдання та повноваження органів влади всіх рівнів.

Концептуально питання про підвищення конкурентоспроможності регіону можна визначити таким положенням: держава повинна сприяти кожному регіону у формуванні та використанні його конкурентних переваг, а також вирішувати проблемні питання, які регіон самостійно вирішити не в змозі. Всі інші функції розвитку регіону є завданням регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування, тобто мають реалізовуватись принципи субсидіарності, та доповнюваності.

Важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності регіону відіграє регіональне управління. «Інерційний сценарій», згідно з яким, вже багато років працюють регіональні органи влади, сьогодні вже є неприйнятним. Регіональна політика держави повинна спрямовуватися на ефективне використання потенціалу регіону з метою досягнення стратегічних цілей і завдань сталого соціально-економічного розвитку країни [5, с. 126].

Важливим є підвищення конкурентоспроможності регіону на основі корпоративних і фірмових програм конкурентної боротьби, які передбачають вдосконалення техніки і технології, організаційної структури та систем управління фінансами, персоналом, застосування маркетингу й інших методів підвищення ефективності роботи підприємств.

Підвищення конкурентоспроможності Одеського регіону має відбуватися за рахунок налагодження його міжрегіональних економічних

зв'язків відповідно до загально регіональних інтересів та потреб у задоволенні попиту і пропозиції товарів, виробничих, соціальних і ділових послуг через: маневрування у сфері паливно-енергетичних ресурсів, запасів, тарифів; розвиток транспорту міжнародного призначення; формування і використання науково-освітнього потенціалу для ефективних інвестицій в інноваційні процеси; підвищення освітнього рівня населення на основі використання мережі закладів освіти всіх рівнів; збереження і ефективну експлуатацію екологічних систем; розвиток міжрегіональних маркетингових центрів як основної ланки оптової торгівлі для великих економічних регіонів [4, с. 11].

За сучасних умов незавершеності трансформаційних змін актуальною проблемою є формування ефективної регіональної інвестиційної політики, яка б всебічно враховувала рівень економічного розвитку й інвестиційний потенціал регіонів. Але в умовах сьогодення слід враховувати, що економіка, де вітчизняний інвестор практично не вкладає кошти у розвиток виробництва, не може бути привабливою для іноземного інвестора [6, с. 125]. Для вирішення питання створення сприятливого бізнес-клімату потрібне, насамперед, усвідомлення його важливості керівниками регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування.

Для створення більш сприятливого клімату в Одеському регіоні необхідне формування «прозорого» регіонального інвестиційного ринку; поєднання інвестицій з інноваціями завдяки вибору найбільш прогресивних проектів; раціональне розміщення інвестиційних проектів з урахуванням економічних інтересів усіх учасників. Стратегічними завданнями створення конкурентного середовища, яке б сприяло припливу інвестицій, можуть стати:

- посилення інвестиційної активності населення та забезпечення гарантованого захисту їхніх заощаджень;
- розширення бази інвестиційних ресурсів, спрямованих в інноваційну сферу, через механізми податкової, митної і регулятивної політики;
- посилення інвестиційного спрямування розвитку фондового ринку;
- запровадження механізму акумулювання вільних коштів у венчурних фондах, створення системи страхування інноваційних ризиків;
- спрощення доступу підприємств до довгострокових кредитів, зниження реальних процентних ставок завдяки реструктуризації та додатковій капіталізації банківського сектору;
- для оприлюднення інвестиційної привабливості окремих територій регіону розробити рейтинг їхньої інвестиційної привабливості.

Також для Одеського регіону важливим є розвиток підприємництва як ключового фактора розвитку економіки. Одним з найголовніших завдань органів виконавчої влади у сфері розвитку підприємництва є встановлення і реалізація прозорих, чітких, зрозумілих, єдиних для всіх «правил гри», забезпечення їх загального дотримання, створення умов для вільного доступу до всіх сегментів ринку, гарантування всім суб'єктам підприємницької діяльності захисту їх законних прав та інтересів у відносинах з іншими суб'єктами та органами влади [6, с. 125].

Велике значення у контексті розвитку підприємництва займає питання малого та середнього бізнесу. До проблем функціонування малого бізнесу на регіональному рівні слід віднести обтяжливу процедуру отримання дозвільних документів; неналежну інформованість щодо умов та способів ведення підприємницької діяльності, інноваційних розробок. Реформи в даній області відбуваються повільно, постійно гальмуються бюрократичним апаратом та корумпованістю чиновників. Тому пропонується реалізувати такі заходи для розвитку та підтримки малого і середнього бізнесу:

- розробка та впровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств;
- посилення фінансово-кредитної підтримки розвитку малого та середнього підприємництва, часткове відшкодування з обласного та місцевих бюджетів ставок за кредитами;
- розширення бізнесової інфраструктури за рахунок створення у кожному районі та місті області фонду підтримки підприємництва щодо надання консалтингових, тренінгових та інших послуг;
- розпочати викладання основ підприємницької діяльності та організації малого бізнесу в навчальних закладах;
- проводити пропагандистську роботу, спрямовану на формування сприятливої громадської думки щодо підприємницької діяльності.

Усі вищезазначені заходи можуть підвищити частку малого і середнього підприємництва у загальному випуску продукції по Одеському регіону.

Тенденції глобального економічного розвитку свідчать про зміну орієнтирів – від матеріального виробництва до нематеріального, що змінює сутність діяльності виробників та роль держави в економічному розвитку. Це обумовлено тим, що природні ресурси вичерпуються, а рушійними силами економічного розвитку стають нематеріальні ресурси – інноваційно-інтелектуальний потенціал та нові технології. Інноваційна діяльність є основним фактором, який у подальшому визначатиме інвестиційне забезпечення конкурентоспроможності регіону.

Незважаючи на сьогоденне розуміння важливості інноваційної діяльності, дієвих механізмів державної підтримки інновацій в Україні все ще немає, а практика діяльності підприємств свідчить про ряд проблем у цій сфері та низьку інноваційну активність. Регіональна політика розвитку інновацій в Одеській області має здійснюватися через розроблення та впровадження інноваційних програм і стратегій та передбачати серед іншого:

- заходи щодо сприяння кооперації та взаємодії різноманітних суспільних інститутів у здійсненні інновацій;
- організацію ярмарок, виставкових заходів, розміщення постійно діючих виставкових салонів;
- створення регіональних інноваційних структур;
- стимулювання інновацій шляхом розміщення в технопарках бізнес-інкубаторів за рахунок місцевого бюджету;

- регулювання інноваційного підприємництва шляхом надання суб'єктам господарювання податкових пільг, цільових субсидій, звільнення від місцевих платежів, кредитних гарантій та ін.;
- сприяння кадровому забезпеченню інноваційних підприємств шляхом організації тренінгів, семінарів, стажування та ін.

Сьогодні такі заходи майже не використовуються у системі регіонального управління, але вони можуть забезпечити значний мультиплікативний ефект для розвитку регіону, виявити та реалізувати його внутрішній потенціал.

Також органи влади мають надавати більшої уваги питанню від'ємного зовнішньоторговельного сальдо й переглянути структуру експорту та імпорту з метою підвищення ефективності зовнішньої торгівлі. Для кардинального розв'язання проблеми зменшення дефіциту сальдо зовнішньої торгівлі товарами в Одеському регіоні слід розробити і впровадити комплексні заходи, які мають передбачати: прискорення процесу гармонізації українських стандартів з відповідними міжнародними стандартами і стандартами ЄС; доопрацювання Програми розвитку внутрішнього ринку до з урахуванням досвіду, набутого в ході подолання кризових явищ 2008-2009 рр.; розробку і схвалення Стратегії забезпечення продовольчої безпеки з урахуванням загрози глобальної продовольчої кризи, розробку і схвалення Експортної стратегії України до 2020 р.

В сучасних умовах науковці звертають увагу і на культурні ресурси як джерело конкурентних переваг регіону. М. Портер зазначає, що «продуктивні аспекти культури стануть визначальними джерелами конкурентної переваги, яку буде складно імітувати». Культурні ресурси самі по собі часто є унікальними і не можуть бути копіюваними іншими виробниками. У зв'язку з цим культурний потенціал Одеського регіону набуває більшого значення і потребує його якнайшвидшої реалізації.

Відомим є, що формування конкурентоспроможності певної території не в змозі забезпечити окремий товар чи галузь, це можливо за умови створення ефективного механізму взаємодії між малими, середніми й великими підприємствами регіону. Однією з найбільш ефективних форм такої взаємодії є створення кластера. В Одеському регіоні перспективним є створення наступних кластерів: транспортно-логістичний, туристично-рекреаційний, машинобудівний, рибного господарства, агропромисловий, кластер виноробства, зеленого сільського туризму, органічного землеробства.

Наряду з вищепереліченими заходами обов'язковим повинно бути забезпечення належного інституційного середовища, яке задає систему стимулів, направляючи діяльність за певним руслом. Сильні інститути, що забезпечують нормальну роботу ринкових механізмів, набагато важливіші для успіху трансформації, ніж радикальність і темпи лібералізації.

Для виникнення і поліпшення чинників конкурентних переваг регіональна влада повинна вчасно реагувати на зміни, усвідомлювати потреби конкретних галузей і визначати нові напрямки підвищення конкурентоспроможності області. Вихідною базою для цього є діагностика кон-

курентних переваг та оцінка рівня конкурентоспроможності регіону. А на основі аналізу сильних та слабких сторін Одеського регіону визначено його конкурентні переваги, а також напрями їх посилення. З їх використанням з'являється можливість модернізувати систему регіонального управління задля стійкого регіонального розвитку.

Список літератури:

1. Василенко В. Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы / В. Н. Василенко, О. Ю. Агафоненко, В. Е. Будяков. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 363 с.
2. Конкурентоспроможність територій: практ. посіб. / А. Ткачук, В. Толкованов, С. Марковський. – К. : Легальний статус, 2011. – 252 с.
3. Мельник Л. Г. Информационная экономика / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
4. Басюк О. В., Довбня А. С. Конкурентоспроможність як складова частина економічного потенціалу регіону // Науковий вісник. – 2009. – № 15 (93). – С. 8-18.
5. Жилияева Н. М. Механізм підвищення конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації // Сталій розвиток економіки. – 2011. – №11. – С. 124-128.
6. Михайлюк О. Л. Шляхи підвищення інвестиційної привабливості Одеської області // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1(6). – С. 120-130.
7. Царенко О. В. Методичні підходи до виявлення джерел формування та нарощення конкурентних переваг регіональних економічних систем // Економічний простір. – 2010. – № 40. – С. 161-170.

Пугачёва И. Н.

Горняк О. В.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ И УСИЛЕНИЕ
КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОДЕССКОГО РЕГИОНА**

Резюме

Рассмотрены факторы достижения и выявления конкурентных преимуществ на основе анализа сильных и слабых сторон Одесского региона. Выявлены направления и инструменты усиления конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкурентоспособность, социально-экономическое развитие региона.

Pugachova I. N.

Gornyak O. V.

Odessa National I. I. Mechnikov University

**IDENTIFICATION AND STRENGTHENING
THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ODESSA REGION**

Summary

Examined the factors of achievement and identify competitive advantages based on the analysis of the strengths and weaknesses of the Odessa region. Detected trends and tools enhanced competitive advantage.

Key words: competitive advantage, competitiveness, socio-economic development of the region.

УДК 336.018

Драган О. А.

Український державний університет фінансов
і міжнародної торгівлі

КОНЦЕПЦИИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье представлен ретроспективный обзор подходов к анализу финансов населения, что позволило определить современную теорию финансов домохозяйств как концепции моделирования их финансового поведения в условиях неопределенности и прогнозирования поведения домохозяйств при различных сценариях развития финансового рынка.

Ключевые слова: финансы домохозяйств, финансовое поведение домохозяйств, теория финансов домохозяйств.

Возрастающая роль финансовых отношений в современной экономике обуславливает научный и практический интерес к различным аспектам развития финансовой системы государства, основными субъектами которой являются предприятия, государство, домохозяйства. И если финансы хозяйствующих субъектов и государственные финансы стали объектом исследования различных теорий с момента зарождения экономической науки, то финансы домохозяйств до сих пор остаются недостаточно теоретически и практически обоснованными. В то же время, в условиях развития современной национальной и мировой финансовой системы роль финансов домохозяйств возрастает. Это обусловлено тем, что эти субъекты под влиянием трансформации рыночных отношений на товарных и финансовых рынках выступают не только в качестве основных потребителей, но и выполняют ресурсообразующую, распределительную, воспроизводственную, регулирующую, инвестиционную, контрольную функции экономической системы.

Различные вопросы функционирования финансов домохозяйств в своих работах рассматривали такие известные зарубежные экономисты, как Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, Я. Миркин, Ф. Модильяни, Д. Норт, Р. Нурев, М. Фридмен, Дж. Ходжсон и др. В последнее время все большее внимание уделяется и в отечественной экономической литературе. Так следует отметить исследования О. Ватаманюка, Т. Кизимы, Ю. Коваленко, О. Кузик, С. Панчишина, С. Юрия. В то же время большинство исследований посвящено анализу практических аспектов финансового поведения домохозяйств, а теоретические подходы к анализу проблемы остаются недостаточно изученными.

Целью статьи является ретроспективный анализ экономической теории финансов домохозяйств и обоснование эволюции концепции финансового поведения населения в современных условиях экономического развития.

Ретроспективный анализ эволюции экономической мысли позволяет определить, что современная теория финансов домохозяйств базируется

на концепциях «экономического человека» (XVIII в.-середина XX в.), кейнсианской теории (40-60-е гг. XX в.), «новой экономики домохозяйства» (60-е гг. XX в.), «поведенческих финансов» (70-80-е гг. XX в.), неинституциональных подходах (90-е гг. XX в.-по настоящее время).

Неоклассический подход к исследованию домохозяйства основывается на ряде постулатов, которые определяют, что домохозяйство как тождественное индивиду действует полностью рационально, в условиях полной информации, обладают расчетными и когнитивными способностями. В результате объектом исследования неоклассической теории определен «экономический человек», концепцию которого впервые сформулировал А. Смит, а ввел в научный оборот А. Маршалл. Основными характеристиками «экономического человека» являются: определяющую роль в мотивации играет личный интерес, который в условиях рынка балансируется с общественным через механизм «невидимой руки рынка»; экономический человек компетентный в вопросах экономики; главная цель его хозяйственной деятельности – максимизация прибыли. [1]

Следовательно, неоклассическая теория (теории предельной полезности, равновесия потребителя, оптимального выбора потребителя) рассматривает поведение домохозяйств в контексте полной рационализации индивидуальных выгод, максимизации полезности в условиях отсутствия неопределенности, четкого разграничения между преимуществами и ограничениями, целями и средствами, ненарушения неформальных правил поведения и моральных норм. Поэтому объектом исследования финансов домохозяйств можно определить максимизацию полезности их индивидуального финансового поведения. При этом потребности, желания обуславливают влияние на финансовые решения субъективных факторов, а возможности, ограничения – объективных. Основным ограничением «экономического человека» считается его доход и цены на блага.

В 1950-е гг. неоклассики предложили рассматривать домохозяйство как оптимизатора, выравнивающего предельные полезности собственных расходов во времени, распределяя имеющиеся ресурсы между текущим и будущим потреблением аналогично тому, как он их распределяет между различными видами потребления в некотором периоде [1, с. 47]. В начале 1970-х гг. на основе концепции экономического рационализма неоклассиков сформировалась теория рациональных ожиданий (Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес), согласно которой экономические субъекты ориентируются при принятии решений не на собственный ограниченный опыт, а на информацию, в том числе правительства.

Если неоклассики формируют преимущественно микроэкономическую теорию индивидуального поведения, то кейнсианцы концентрируют своё внимание на макроэкономических моделях потребления домохозяйств: теории абсолютного дохода, межвременного выбора, относительного дохода, постоянного дохода, жизненного цикла. В контексте этого кейнсианцы отрицают зависимость финансовых решений индивида от ставки процента и настаивают на разнообразии мотивов потребительского, сберегательного, инвестиционного поведения. Основным фактором, влияющим на потре-

ние, сбережение индивида, является его доход в форме личного совокупного (Дж. М. Кейнс), перманентного и транзиторного (М. Фридмен), или совокупный ресурс жизненного цикла индивида (Ф. Модильяни, Р. Брамберг). В первом случае основные факторы финансового поведения обусловлены такими мотивами, как желание получить процент, сэкономить на «черный день», обеспечить наследство детям или нежелание тратить деньги [3], во втором – в случае перманентного дохода факторы, которые являются определяющими для собственного капитала или богатства (материальные или денежные активы домохозяйств, личная квалификация членов семьи и их экономические характеристики), для транзиторного капитала – все остальные, которые могут быть отнесены к незначительным или случайным, хотя с другой точки зрения могут быть прогнозируемыми в результате действия специфических сил, в частности циклических колебаний экономической активности [4, с. 21; 6, с. 21-22], а в третьем – в пользу того, что наиболее важной причиной резкого падения уровня доходов индивида есть выход на пенсию, а основным мотивом долгосрочных сбережений – мотив сбережения на старость [5]. Важным достижением следует считать психологический закон, согласно которому «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление вследствие роста доходов, но в относительно меньшей степени в сравнении с ростом дохода» [5, с. 96-97].

Новая экономика домохозяйства (Г. Беккер, Я. Минсер) исследует домохозяйства в отличие неоклассиков как производственную единицу, которая приносит прибыль и функционирует как отдельный рыночный субъект благодаря использованию собственных средств производства, сбережений, инвестиций, что позволяет исследовать влияние их поведения на макроэкономику. В контексте этого финансовое поведение определяется жизненным циклом домохозяйства в соответствии экономическим, социальным, психологическим закономерностям поведения индивидов.

Поведенческие финансы (Д. Канеман, А. Тверски) (теории перспектив, поведения инвесторов, шумовой торговли, эффективности операций трейдера) описывают эмпирические закономерности поведения субъектов на финансовом рынке в условиях неопределенности и риска (бихевиоризм). Так, исследования демонстрируют, что ни образование, ни рыночные силы, ни процессы эволюции не гарантируют эффективность моделей рационального поведения [6, с. 84-86]. Именно поэтому они предлагают совместить экономику и психологию для исследования рыночных ситуаций, обладающих нерациональностью и ограниченностью. Среди основных выводов теории внимания заслуживает следующее: в большинстве случаев домохозяйства считают снижение полезности от убытков примерно вдвое весомее, чем прирост полезности от аналогичного значения роста прибыли [6, с. 137]; домохозяйства осознают, что со временем их интересы меняются; агенты в случае положительных прогнозов относительно доходов более склонны увеличивать потребление, нежели в случае их негативных уменьшать [8], на сбережения влияют особенности выплаты заработной платы и других доходов; субъект не всегда заботится о собственной выгоде, часто он жертвует собственными интересами ради помощи

другим («фактор взаимности»). Наиболее известными эмпирическими закономерностями, описанными бихевиористами, является закон Энгеля, «эффект толпы» или «эффект информационного каскада», «эффект дня недели», «иллюзия контроля», «эффект капкана», парадокс Алле и др.

Институциональная теория (Дж. Ходжсон, Дж. Гобсон, Э. Этциони) отрицает существование рациональности поведения домохозяйств и определяет, что основными факторами поведения является масштабность информации, ее сложность, неопределенность, ограниченность когнитивных способностей агентов, знания накопленные субъектами, общение агентов, а потому основными мотивами является ориентация на среднее мнение, привычки, обычаи, шаблоны. [9] Следовательно, финансовые решения определяются правилами как условными и безусловными образцами мышления или поведения, которые могут усваиваться субъектами осознанно или не осознанно, и привычками как правилами, которые многократно повторяются. Не все привычки эффективны и рациональны для всех субъектов, но вместе с тем они необходимы, особенно в сложных и постоянно изменяющихся условиях. Однако, учитывая, что социальная передача и воспроизведение этих правил и привычек определяется институтами [10], можно утверждать, что рационализация финансовых решений домохозяйств должна обеспечиваться совершенствованием институтов на основе воздействия на факторы финансового поведения, прежде всего, моральных обязательств, традиций и культуры, религии, политического развития [11].

Такие выводы являются результатом действия ключевых аспектов институционального анализа домохозяйств: удовлетворение собственных потребностей благодаря взаимовыгодному обмену благами, а не за счет самообеспечения, неформальных взаимоотношений с другими субъектами; подчинение правовым нормам, регулирующим рыночные отношения; равноправия в отношениях с другими субъектами объектами (отсутствие иерархии). В контексте этого рыночноориентированное поведение домохозяйства в институциональном анализе определяется как поведение, направленное на взаимовыгодные, законные, равноправные обменные отношения. В тоже время любое отклонение от такого поведения определяет поведение ориентированное на «домашнюю экономику» (самообеспечение, основными субъектами взаимоотношений являются соседи, родственники), поведение, ориентированное на «иерархическую экономику» (неравноправие взаимоотношений между домохозяйствами, например, на основе иерархии социальной, материальной структуры общества), поведение, ориентированное на «теневую экономику» (любые действия, нарушающие формальные правила, в частности, сокрытие доходов от налогообложения, коррупция), что, как правило, характерно для переходных/ трансформационных экономик [12].

Итак, ретроспективный анализ экономической мысли финансов домохозяйств, позволяет определить, что финансы домохозяйств как экономическая категория представляет совокупность экономических отношений по поводу формирования, распределения и использования фондов денеж-

ных средств с целью удовлетворения индивидуальных потребностей. Особенностью этих отношений является, во-первых, распределительный характер, отражающий процесс распределения и перераспределения ВВП, национального богатства между домохозяйствами и субъектами хозяйствования, домохозяйствами и государством, отдельными субъектами домохозяйства, отдельными домохозяйствами, во-вторых, денежный характер; в-третьих, их конечная цель заключается в удовлетворении социально-экономических интересов домохозяйств.

Современные исследования отечественных экономистов [10-12] показывают, что финансовые решения домохозяйств в условиях неопределенности и быстрого меняющихся условий хозяйствования не целесообразно подчинять принципу рационализации, а следует основывать на оптимизации в контексте влияния совокупности факторов, которые целесообразно разделить на экономические, социальные, политические, психологические, институциональные, демографические. Кроме того, важным аспектом современных финансовых отношений является то, что домохозяйства – это не просто субъект финансовой системы, а, во-первых, основной ресурсобразующий агент финансового рынка, и, во-вторых, активный, требовательный и наиболее чувствительный к изменениям потребитель финансовых услуг [11; 13].

В результате можно говорить о формировании современной теории финансов домашних хозяйств как концепции моделирования финансового поведения домохозяйств в соответствии с условиями хозяйствования (потребление, сбережение, инвестирование, кредитование), прогнозирования поведения при различных сценариях развития финансового рынка. В данном случае под финансовым поведением следует понимать индивидуальные решения по формированию денежных доходов, их распределению и использованию с целью удовлетворения индивидуальных социально-экономических интересов.

Список литературы:

1. Богданова И. Н. Поведение экономических субъектов. (домохозяйств) в классических концепциях и трактовках / И. Н. Богданова, В. В. Суркин // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2008. – № 11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.giab-online.ru/files/Data/2008/11/12_Bogdanova.pdf
2. Smyth D. J. Toward a theory of saving. // The economics of saving. / Ed. By J. H. Gapinski. – Boston : Kluwer Academic Publishers, 1993. – P. 47-92.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
4. Friedman M. A theory of the consumption function. / M. Friedman. – Princeton : Princeton University Press, 1957. – 259 p.
5. Modigliani F. Utility Analysis and the Consumption. In Post-Keynesian Economics. / F. Modigliani, R. Brumberg. – N. J. : Rutgers University Press, 1954. – P. 388-436.
6. Ватаманюк О. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз : монографія / О. Ватаманюк. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – 536 с.
7. Thaler R. H. From Homo Economicus to Homo Sapiens./ R.H. Thaler // Journal of Economic Perspectives. – 2000. – Vol. 14, № 1. – P. 133-141.
8. Rabin M. Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. / M. Rabin // American Economic Review. – 1993. – Vol. 83, № 5. – P. 1281-1302.
9. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение. / Дж. Ходжсон. // Вопросы экономики. – 2000. – № 1. – С. 39-55.

10. Etzioni A. The moral dimension : toward a new economics. / Amitai Etzioni. – New York : Free Press ; London : Collier Macmillan, 1988. – 314 p.
11. Кузик О. Аналіз поведінки домогосподарств у сучасних економічних теоріях. / О. Кузик. // Вісник Львівського університету. Серія екон. – 2009. – Вип. 41. – С. 308-315.
12. Коваленко Ю. М. Неформальні норми фінансового сектора економіки: економічна ментальність та інституційна довіра / Ю. М. Коваленко // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 58-68.
13. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / под ред. Р. М. Нуреева (коллектив авторов, в том числе Латов Ю. В., Нуреев Р. М., Рунов А. Б.) 2-е изд. испр. – М. : МОНФ, 2003.
14. Кізіма Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку : монографія / Т. О. Кізіма. – К. : Знання, 2010. – 431 с.

Драган О. О.

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

КОНЦЕПЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Анотація

У статті представлений ретроспективний огляд підходів до аналізу функціонування фінансів населення, що дозволило визначити сучасну теорію фінансів домогосподарств як концепції моделювання їх фінансової поведінки в умовах невизначеності та прогнозування поведінки домогосподарств при різних сценаріях розвитку фінансового ринку.

Ключові слова: фінанси домогосподарств, фінансова поведінка домогосподарств, економічна теорія фінансів домогосподарств.

Dragan O. A.

Ukrainian State University of Finance and International Trade

THE CONCEPT OF FINANCIAL BEHAVIOR OF HOUSEHOLDS IN MODERN ECONOMIC THEORY

Summary

The article presents a retrospective review of the approaches to the analysis of the functioning of household finances, which allowed to identify the modern theory of household finances as a concept modeling of their financial behavior in conditions of uncertainty and predicting behavior of households at different scenarios of the financial market.

Key words: finance household, financial behavior of households, the theory of household finances.

УДК 338.24

Журавльова Т. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Петрашевська А. Д., Жаданова Ю. О.

Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ

Досліджено напрямки та принципи державного регулювання інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, управління, державне регулювання.

Загальносвітова тенденція глобальної економіки, панування інформаційних технологій і комунікаційних мереж, які випереджують накопичення гуманітарного, зокрема інтелектуального, потенціалу, – великою мірою визначають принципи довгострокової стратегії розвитку постіндустріальних суспільств.

Базові процеси трансформації, від централізованих економік до ринкових і від закритих до відкритих, глобальної конкурентоспроможності економіки ще не забезпечують перемоги у світовій конкурентній боротьбі. Досягнення прогресу в глобальній економіці передбачає насамперед потребу в розвитку гнучкої інноваційної моделі.

Як свідчить світовий досвід, визначення національних пріоритетних напрямів розвитку науки і технологій складається з трьох взаємозалежних процесів: формування головної стратегічної мети держави, облік загально визнаних світових пріоритетів та відображення національних особливостей, специфіки країни.

Дослідженню цих питань присвятили наукові публікації О. І. Амоша, С. Афонцев, В. Гусев, Е. В. Гриньов, О. І. Дація, В. Куценко, В. Новицький.

Однак, на наш погляд, питанням пошуку управлінських дій орієнтованих на інноваційний розвиток, приділяється недостатньо уваги.

Метою написання статті є обґрунтування концептуальних підходів до проблем підтримки інноваційної діяльності в Україні.

Згідно з вимогами часу, основою стратегічного курсу розвитку України, її визначальними пріоритетами мають стати розроблення й реалізація державної політики, спрямованої на структурну модернізацію господарського комплексу, як найшвидший його перехід на інноваційний шлях розвитку і становлення України як високотехнологічної держави. У Посланні Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір» підкреслюється, що «стимулювання науково-технологічного розвитку, реалізація структурно-інноваційної стратегії повинна стати однією з визначальних цілей уряду, Верховної Ради, органів виконавчої і представницької влади на місцях», а також, що «державна може стати

безпосереднім провідником інноваційного розвитку, замовником і організатором досліджень і розробок на найбільш сучасних напрямках науково-технічного прогресу». Отже, пріоритет інноваційного розвитку національної економіки й активна роль держави в процесі структурних перетворень визначено на державному рівні. Інноваційний розвиток наразі стає не лише «національною економічною ідеєю», а й тактикою державної економічної й гуманітарної політики [1].

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва й реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

Держава повинна створювати сприятливі умови для інноваційної діяльності, формуючи єдині цивілізовані правила й механізми, що сприяють розвитку всіх суб'єктів інноваційної сфери [2-4]. Основні принципи та напрямки регулювання інноваційної діяльності представлені в табл. 1.

Таким чином, державне регулювання інноваційного розвитку є складовою системи управління господарюванням країни. Використовуючи важелі державного регулювання державні органи формують інноваційну систему держави, визначають конкретні цілі, завдання, напрями інноваційних процесів та інноваційної діяльності, забезпечують можливості та умови для розвитку інноваційної сфери на рівні підприємства, галузі та регіону, країни в цілому.

Державне регулювання умов інноваційної діяльності здійснюється через систему податків, проведення амортизаційної політики, надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв; проведення кредитної політики; через державні норми та стандарти; антимонопольні заходи; регулювання сфер і об'єктів інвестування інновацій; регулювання фінансових інвестицій. Розглянемо окремі засоби регулювання інноваційної діяльності.

Таблиця 1

Основні напрями та принципи державного регулювання інноваційної діяльності

Принципи	Напрями
Формування відповідної нормативно-правової бази	Формування портфелю державних замовлень на здійснення науково-дослідних робіт
Ефективне використання ринкових механізмів	Формування, раціональне розміщення, ефективне управління інноваційним потенціалом
Збереження і розвиток інноваційного потенціалу	Створення сприятливого клімату для залучення інвестиційних ресурсів в інноваційну сферу, координація інноваційної діяльності
Підтримка міжнародної науково-технологічної кооперації	Створення правової бази інноваційних процесів

Продовження таблиці 1

Розвиток інноваційної інфраструктури	Кадрове забезпечення інноваційної діяльності шляхом створення відповідних програм навчання в державних навчальних закладах
Інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності	Формування відповідної інноваційної інфраструктури
Сприяння підготовці відповідних кадрів	Регулювання міжнародних аспектів інноваційної діяльності шляхом визначення загальноекономічної та наукової стратегії
Втілення інноваційної моделі розвитку економіки	Фінансування інноваційної діяльності за рахунок бюджетних коштів і коштів спеціальних фондів
Визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку	Підтримка розвитку науки і формування малого інноваційного підприємництва

1. Законодавчі акти.

Прийняття законів і правил, що регулюють економічну діяльність, а також контроль за їх виконанням. Створюючи законодавчу базу, держава встановлює юридичні принципи функціонування економіки, виконувати які зобов'язані всі суб'єкти економічної діяльності.

Правовою основою інноваційної діяльності в Україні є Конституція, Господарський Кодекс України та низка Законів України й нормативних документів, зокрема:

1) Послання Президента до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки».

2) Закони України: «Про інвестиційну діяльність» (2000), «Про інноваційну діяльність» (2002), «Про наукову і науково-технічну експертизу» (1995), «Про наукову і науково-технічну діяльність» (1991), «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» (2008), «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003-2013 роки» (2003).

3) Концепція науково-технологічного й інноваційного розвитку України (схвалена Верховною Радою 13.07.99 р.).

4) Програма діяльності Кабінету Міністрів України, інші законодавчі акти, що регулюють відносини у цій сфері.

Крім того, правове поле здійснення інноваційної діяльності формують законодавчі акти, які прямо її не стосуються, але здатні створювати як стимули для її розвитку, так і перешкоди (податкове законодавство, законодавство про створення і функціонування вільних економічних зон тощо).

2. Обсяги і джерела інвестицій.

Держава у своєму розпорядженні має дієві важелі регулювання інвестиційних потоків, у процесі використання яких відбувається переміщення фінансування від централізованих до децентралізованих джерел. Серед засобів перерозподілу фінансових ресурсів важливе місце належить державним асигнуванням і дотаціям.

Державні асигнування – це виділення певної суми грошових коштів на фінансування господарських об'єктів, видів діяльності або соціальних програм за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також державних позабюджетних фондів.

Для бюджетних асигнувань встановлюються обов'язковий обсяг і цільове призначення витрат бюджетних коштів. Розміри асигнувань для окремих установ визначаються їх кошторисами. Грошові кошти на витрати, відповідно до визначених обсягів асигнувань, надаються установам шляхом відкриття кредитів фінансовими органами в банківських установах.

Бюджетні асигнування на інновації перераховуються фінансовими органами банкам, які й фінансують виконання робіт. За допомогою асигнувань із державного бюджету держава здійснює цілеспрямований вплив на господарські об'єкти у вигляді прямої державної допомоги на впровадження тих чи інших заходів.

3. Податкові важелі.

Одним із головних засобів впливу на інноваційні процеси є податки та податкові пільги. На інноваційну діяльність, яка визначає вихідний момент підприємництва, впливають усі податки й платежі, пов'язані з виробничо-господарською діяльністю. За допомогою податкових пільг держава може стимулювати виробництво найбільш необхідних видів продукції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підтримувати режим енергозбереження.

Держава може використовувати податки для досягнення пропорційності в економічній структурі виробництва й обміну. Особливо важливо, шляхом відповідної податкової політики стимулювати зростання нагромадження, тобто сприяти капіталізації частини доданої вартості. За допомогою податкової системи можна регулювати також територіальне розміщення виробничих сил, надаючи податкові пільги підприємствам і галузям, які освоюють віддалені або відсталі регіони [5-6].

На відміну від прямого субсидування, податкові пільги надають право скористатись субсидіями в непрямій формі всім виробникам без заздалегідь визначених обсягів фінансування. Така форма економічного впливу дає змогу уникнути безпосереднього державного втручання у справи субсидованих компаній.

4. Розробка і реалізація державних і цільових комплексних програм.

Метою інноваційної політики є сприяння розвитку науки і техніки, підвищення інноваційної активності, що забезпечує конкурентоспроможність національної економіки. Виходячи з цієї мети, держава визначає пріоритетні напрямки розвитку інноваційної діяльності на різних рівнях, формує державні, галузеві, регіональні та місцеві програми та обирає основні шляхи підтримки підприємств, які працюють над виконанням державних інноваційних програм. Пріоритетні напрямки – це тематичні сфери науки і техніки, які мають першочергове завдання для досягнення перспективних і поточних цілей соціально-економічного розвитку. Вони формуються під впливом національно-економічних, політичних, екологічних та інших чинників.

5. Ліцензування і квотування.

До стаціонарних засобів державного регулювання можна віднести ліцензування, квотування, стандартизацію та експертизу інноваційно-інвестиційних проектів як прямих засобів впливу держави.

6. Підтримка інфраструктурних утворень.

Великого значення для ефективності інноваційної діяльності має розгалужена ринкова інфраструктура, яка передбачає широку мережу банківських установ, кредитних інституцій, фондових бірж, інвестиційних фондів та інвестиційних компаній. Не менш важливого значення набуває розвиток страхових компаній, які повинні надавати широкий комплекс страхових послуг. Підвищується потреба в послугах консалтингових фірм, які виконують інформаційні та проектні роботи.

7. Фінансово-кредитні важелі.

Будь-яке підприємство має бути поставлене в умови, за яких воно використовуватиме власні кошти, далі банківський кредит, і, нарешті, асигнування з державного бюджету. Банківський відсоток як один з головних інструментів фінансово-кредитної політики має відігравати подвійну роль: стимулюючу й попереджальну, що пов'язано з процесом авансування позичених коштів і розподілу вартості, створеної за їх допомогою.

Грошово-кредитний механізм має забезпечити узгодженість між матеріально-речовим і вартісним складом позикового фонду в процесі розширеного відтворення, між позиковим фондом та суспільними потребами в кредиті на базі певної норми ефективності витрат, що кредитуються.

При забезпеченні інноваційної діяльності особливе місце належить фінансовим ресурсам, насамперед тому, що вони забезпечують умови реалізації інших елементів, а також виконують роль їх кількісної оцінки. Спиратися на відповідні фінансові ресурси важливо й формуючи пріоритети інноваційного розвитку.

Дослідження показало, що активізація інноваційної діяльності в умовах ринкової економіки, передусім, пов'язана з пошуком джерел і форм фінансування, які повинні забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями. Для успішного розв'язання цих завдань повинні бути визначені, насамперед, засади, що сформулюють теоретичну базу, необхідну для побудови механізму фінансового забезпечення як невід'ємної складової інноваційної моделі розвитку економіки держави та галузі інфокомунікаційних технологій (ІКТ).

Отже стимулююча інноваційна політика, орієнтована на економічне зростання – це комплексне явище, яке охоплює елементи, з одного боку, національної макроекономічної політики щодо створення сприятливого інвестиційного клімату реалізації інноваційних проектів, а з іншого – запровадження на державному рівні спеціальних стимулів інноваційних технологічних змін, які пов'язані з реалізацією таких управлінських дій, як:

- пряме державне фінансування інноваційних інвестицій по реалізації програм структурної перебудови економіки;
- пряме державне фінансування інвестицій в розвиток сучасної інноваційної інфраструктури;

- застосування системи пільг щодо податку на прибуток за умови його використання на інноваційні інвестиції; запровадження статистичного обліку щодо обсягів та результатів використання інвестиційно-інноваційних податкових пільг;

- введення системи податкового кредитування приросту обсягів витрат підприємств на дослідження та розробки;

- запровадження системи стимулювання кооперації науки і виробництва в інноваційному процесі;

- дозвіл прискореної амортизації основних фондів підприємств;

- забезпечення сприятливих торговельних умов для розвитку процесів ефективного формування конкурентоспроможного національного товаровиробника інноваційних продуктів, відстоювання прав та інтересів вітчизняних інноваторів на зовнішніх ринках;

- удосконалення економічних відносин щодо охорони прав промислової власності.

Список літератури:

1. Афонцев С. Экономическая политика и модели экономического развития / С. Афонцев // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2012. – № 4.
2. Амоша О. І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. І. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 16-31.
3. Дацій О. І. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку регіону / О. І. Дацій // Науковий часопис. – 2010. – № 12. – С. 179-180.
4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 8 вересня 2011 року № 3715-VI//ВВР. – 2011. – № 42. – Ст. 8.
5. Гусев В. Державна інноваційна політика: аспекти інтернаціоналізації / В. Гусев // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 77-84.
6. Гринев Б. В. Инноватика / Б. В. Гринев, В. А. Гусев. – Х., 2004. – 452 с.
7. Куценко В. Наука в інноваційній економіці / В. Куценко // Науковий світ. – 2009. – № 8. – С. 18-19.
8. Новицкий В. Императивы инновационного развития / В. Новицкий // Экономика Украины. – 2007. – № 2. – С. 45-52.

Журавлёва Т. А.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

Петрашевская А. Д., Жаданова Ю. А.

Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВА

Резюме

Исследованы направления и принципы государственного регулирования инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, управление, государственное регулирование.

Zhuravlyova T. A.

Odessa I.I. Mechnikov National University

Petrashevskaya A. D. Zhadanova J. A.

Odessa National Academy of Telecommunications named after A.S. Popov

**STATE REGULATION AND SUPPORT
OF THE ENTERPRISE INNOVATIVE ACTIVITIES**

Summary

Principles and practices of state regulation of the enterprise innovative activities are studied.

Key words: innovation, innovative activities, management, state regulation.

УДК657.312.2

Лебедева А. М.

Одеський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито проблеми методики аналізу рентабельності діяльності підприємства. Подано пропозиції щодо її вдосконалення.

Ключові слова: рентабельність продукції, рентабельність продажу, рентабельність капіталу, вплив факторів.

Рентабельність – це відносний показник ефективності діяльності суб'єктів господарювання, який відображає відношення отриманого ефекту (прибутку) з наявними або використаними ресурсами. Показники рентабельності характеризують здатність понесених витрат (використаних ресурсів) окупитися, що є основою подальшої діяльності підприємства. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, відображають результати діяльності підприємства; вони використовуються як інструменти інвестиційної, цінової політики тощо. Свідченням актуальності даної проблеми служить кількість наукових праць вітчизняних авторів [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8], присвячених дослідженню оцінки рентабельності діяльності підприємства. Слід зазначити, що серед вище згаданих авторів немає одностайної думки стосовно запропонованої ними системи показників рентабельності діяльності підприємства та окремих питань методики їх аналізу.

Метою проведених нами досліджень є вдосконалення методики аналізу рентабельності діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети проаналізуємо основні з опублікованих методик та визначимо їх позитивні сторони та недоліки.

Так, колективом авторів під керівництвом професора М. Г. Чумаченка [4] для аналізу рентабельності запропоновано наступні показники:

1. Рентабельність окремих виробів – розраховується як відношення прибутку від виробу до собівартості самого виробу.

2. Рентабельність реалізованої продукції – розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції.

3. Рентабельність виробництва – розраховується як відношення прибутку від реалізації до вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів.

На нашу думку, запропонований перелік показників рентабельності є неповним, адже він характеризує тільки ефективність виробництва і реалізації продукції. Крім того, при визначенні показника рентабельності реалізованої продукції і рентабельності виробництва застосовується термін «прибуток від реалізації». Вважаємо цей термін застарілим. Його за-

стосування було доречно до 01.01.2000 року, тобто до переходу на нову П(С)БО. Зараз у відповідності з вимогами П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» його доцільно називати прибуток від основної операційної діяльності, як це і зроблено колективом авторів Одеського національного економічного університету [5]. При визначенні рентабельності виробництва застосування терміну «Основні фонди» є некоректним у зв'язку з тим, що це суперечить вимогам П(С)БО 7 «Основні засоби».

Деяко розширено перелік показників рентабельності Н. В. Тарасенко [7]. Так, запропонована автором система показників включає:

1. Рентабельність підприємства- визначається відношенням чистого прибутку до середньорічної вартості фондів.
2. Рентабельність продажу – визначається відношенням чистого прибутку до виторгу від реалізації (без ПДВ та акцизів).
3. Рентабельність окремого виробу – визначається аналогічно вище викладеній методиці [4].

Як бачимо, запропонована автором система показників рентабельності також не є повною, адже вона не дає вичерпної інформації стосовно рентабельності виробництва продукції, її продажу, інвестування коштів у господарську діяльність.

Крім того, при визначенні показника рентабельності підприємства в чисельнику бажано брати прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, а не чистий прибуток, як це зроблено колективами авторів [2; 5].

Показники рентабельності, запропоновані Г. І. Андреевою [1], можна об'єднати в такі групи:

1. Показники, що характеризують окупність витрат виробництва та інвестиційних проектів.
2. Показники, що характеризують прибутковість продажу.
3. Показники, що характеризують прибутковість капіталу та його складових.

Рентабельність виробничої діяльності (окупність витрат) – це відношення валового прибутку (ВП) або чистого прибутку (ЧП) до суми витрат за реалізованою продукцією (Врп),

$$P = \frac{ВП}{Врп}, \text{ або } P = \frac{ЧП}{Врп} \quad (1)$$

На нашу думку, ці показники окупності витрат (1) доцільно було б доповнити показниками: рентабельності основної операційної діяльності та рентабельності операційної діяльності.

Рентабельність основної операційної діяльності доцільно визначати відношенням прибутку від основної операційної діяльності (Проод) до операційних витрат основної діяльності (Овод) [5]:

$$P_{оод} = \frac{Проод}{Овод} \times 100 \quad (2)$$

Прибуток від основної операційної діяльності (Проод) визначається на підставі даних форми 2 (ряд.050 – ряд.070 – ряд.080). Операційні витрати

основної діяльності також визначаються за формою 2 (ряд.040 + ряд.070 + ряд.080).

Рентабельність операційної діяльності визначається відношенням прибутку від операційної діяльності (ПрОД) до суми операційних витрат (ОВ) [3; 5; 6; 8]:

$$\text{Род} = \frac{\text{ПрОД}}{\text{ОВ}} \times 100 \quad (3)$$

де:

ПрОД – форма 2, рядок 100 або 105;

ОВ – операційні витрати визначаються на підставі форми 2 (ряд.040 + ряд.070 + ряд.080).

Для визначення показників рентабельності продажу автор пропонує відносити прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг (як сказано нами вище, його доцільно називати прибутком від основної операційної діяльності) або чистий прибуток до суми отриманої виручки.

Рентабельність капіталу, у відповідності із запропонованою автором методикою, визначається відношенням валового або чистого прибутку до середньорічної вартості всього інвестованого капіталу або окремих складових: валового, позикового, основного, оборотного тощо [1].

Чітка систематизація показників рентабельності діяльності підприємства спостерігається в працях [3; 6; 8].

Так, Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній [6] виділяють дві великі групи показників рентабельності:

- рентабельність продукції, яка включає в себе показники: рентабельності реалізованої продукції, рентабельності продажів;
- рентабельність капіталу (інвестицій).

Автори [6] в групі показників рентабельності продажу та реалізованої продукції виділяють показники: операційна рентабельність продукції та чиста операційна рентабельність продукції, які визначаються відповідно відношенням суми прибутку від операційної діяльності або чистого прибутку від операційної діяльності (за вирахуванням податку на прибуток від операційної діяльності) до величини чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

У групі показників рентабельності продукції за витратами вони виділяють показники: операційна рентабельність продукції за витратами на її виробництво та збут та чиста операційна рентабельність продукції за витратами на її виробництво та збут. Ці показники визначаються відношенням відповідно суми прибутку від операційної діяльності або суми чистого прибутку від операційної діяльності (за вирахуванням податку на прибуток від операційної діяльності) до суми витрат на виробництво та збут продукції.

У групі показників рентабельності капіталу автори виділяють:

- рентабельність активів операційну та чисту, які визначаються відношенням прибутку від операційної діяльності або відповідно чистого прибутку до середньої за період, що аналізується, вартісної оцінки активів підприємства;

- чиста рентабельність власного капіталу, яка визначається відношенням чистого прибутку до середньої за період, що аналізується, суми власного капіталу;

- чиста рентабельність довгострокових інвестицій, визначається відношенням суми чистого прибутку до середньої за період, що аналізується, суми власного капіталу довгострокових зобов'язань.

Ю. С. Цал-Цалко [8] вважає доцільним для оцінки ефективності формування поточних витрат підприємства використовувати показники валової, операційної, звичайної та загальногосподарської рентабельності.

При розрахунку кожного із цих показників відповідний прибуток співвідноситься із відповідними витратами. Так, при розрахунку валової рентабельності основної діяльності валовий прибуток співвідноситься із собівартістю реалізованої продукції; при розрахунку рентабельності операційної діяльності прибуток від операційної діяльності співставляється із сумою операційних витрат; рентабельності звичайної діяльності – прибуток від звичайної діяльності співставляється із витратами звичайної діяльності.

При розрахунку показника рентабельності господарської діяльності пропонується співвідносити прибуток від господарської діяльності або чистий прибуток до витрат господарської діяльності.

Оцінку ефективності інвестування коштів у господарську діяльність автор пропонує визначати за допомогою показників; рентабельність активів та рентабельність власного капіталу.

На відміну від інших авторів, що досліджують методичні аспекти аналізу рентабельності [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7]; Ю. С. Цал-Цалко пропонує показники рентабельності капіталу визначати відношенням не тільки чистого прибутку до середньорічної величини активів або відповідно до середньорічної величини власного капіталу, а й прибутку від господарської діяльності – до відповідної бази. При цьому прибуток від господарської діяльності пропонується визначати на підставі даних форми 2 наступним чином: (ряд. 170 (175) + ряд. 200 – ряд. 205).

Для групи показників рентабельності продажу автор пропонує для застосування показник валова рентабельність чистого доходу від основної діяльності, який розраховується відношенням валового прибутку (збитку) до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Очевидним є той факт, що тільки цього показника недостатньо для оцінки рентабельності продажу.

Найбільш систематизована і повна група показників рентабельності запропонована колективом авторів під керівництвом професора Ф. Ф. Бутинця [3]. У відповідності з даною методикою всі відносні показники для аналізу ефективності діяльності поділяються на:

1. Витратні показники рентабельності, які характеризують дохідність понесених витрат. Для їх розрахунку використовуються показники валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, загального прибутку, які співвідносяться відповідно із собівартістю реалізованої продукції, із операційними

витратами, із витратами від звичайної діяльності та витратами підприємства. Крім того, авторами пропонується використання коефіцієнтів покриття та окупності виробничих витрат.

2. Ресурсні показники рентабельності, які визначаються як відношення чистого прибутку, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до вартості активів (капіталу) або їх складових. Слід зазначити, що при розрахунку показників рентабельності: власного капіталу, залученого капіталу, оборотних та необоротних активів, рентабельності інвестицій (авторами названий як рентабельність перманентного капіталу) пропонується використовувати прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, а при розрахунку рентабельності активів – чистий прибуток. Як свідчить проведене порівняння вище розглянутих методик, однастайності вчених стосовно визначення ресурсних показників рентабельності немає [2; 3; 5; 6; 8]. На нашу думку, щоб усі ресурсні показники рентабельності були порівняні між собою, при розрахунку всіх цих показників доцільно брати чистий прибуток. В групі ресурсних показників рентабельності авторами пропонується використання коефіцієнтів покриття та окупності активів та власного капіталу.

3. Дохідні показники рентабельності, які розраховуються як відношення валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, чистого прибутку до чистого доходу від реалізації. На нашу думку, щоб мати вичерпну інформацію про рентабельність продажу підприємства, доцільно застосувати також показники: рентабельність продажу від основної операційної діяльності та рентабельність продажу від звичайної діяльності [5]. При розрахунку цих показників прибуток від основної операційної діяльності або відповідно прибуток від звичайної діяльності до оподаткування співвідноситься з чистим доходом від реалізації.

Основними завданнями аналізу рентабельності є:

- оцінка ефективності діяльності підприємства на поточний момент;
- виявлення змін рентабельності протягом певного періоду;
- визначення впливу факторів на зміну рентабельності;
- визначення резервів зростання рентабельності.

Аналіз наведених систем показників рентабельності, які використовуються у вітчизняній обліково-аналітичній практиці, свідчить про те, що в авторів немає однастайної думки з цього питання. Але ще більш проблемним є такий етап аналізу, як визначення кількісного впливу факторів на зміну рентабельності. Тому зупинимося на цьому етапі аналізу більш детально, оскільки при визначенні впливу певного комплексу факторів на зміну результативного показника, як механічної суми, без урахування їхнього взаємозв'язку, без виділення головних, визначальних факторів можна одержати їх хибний кількісний вплив.

У відповідності з класичною теорією економічного аналізу, в тому числі і вітчизняною, для визначення впливу факторів на зміну показників рентабельності доцільним є застосування прийомів ланцюгових підстановок. Використовуючи прийоми ланцюгових підстановок, потрібно дотримуватися певних правил, що визначають послідовність розрахунку:

1) в першу чергу підлягають заміні кількісні фактори, далі – структурні, в останню чергу – якісні;

2) якщо модель представлена декількома кількісними показниками, структурними або якісними показниками, послідовність підстановок визначається шляхом логічного аналізу. Тобто черговість заміни факторів залежить від оцінки того, які з них є основними, а які – похідними, які – первинні, а які – вторинні. Насамперед, аналізують вплив найбільш загального (первинного) кількісного показника.

У питанні послідовності визначення впливу факторів на зміну результативного показника думка вчених однакова [1; 3; 4; 5; 6; 7; 8], що цілком оправдано.

Проте, коли доходить справа до визначення впливу факторів на зміну показників рентабельності, то у деяких авторів появляються розбіжності із наведеними вище загальноприйнятими теоретичними правилами.

Так при визначенні впливу факторів на зміну рентабельності виробництва авторами [3] допущено відступлення від діючих правил послідовності визначення впливу факторів: спочатку визначено вплив якісного фактора – зміна валового прибутку, а потім кількісного – зміна середньорічних залишків активів. Крім того, в класифікаційній системі авторами запропоновано при розрахунку показника рентабельності виробництва (активів) брати відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів. Однак при розрахунку впливу факторів на зміну рентабельності виробництва (таблиця 10,28) розглядається вплив зміни валового прибутку, а не чистого.

Порушена послідовність визначення впливу факторів [8] на зміну валової рентабельності чистого доходу – в першу чергу визначено вплив якісного фактора – зміна валового прибутку, а потім кількісного – зміна чистого доходу. При визначенні впливу факторів на зміну рентабельності активів у першу чергу визначено вплив якісного фактора – зміна чистого прибутку, а потім кількісного – зміна середньорічної вартості активів. Порушення послідовності визначення впливу факторів призводить до помилкових висновків стосовно їх кількісного впливу на зміну показників рентабельності.

Підсумки проведених досліджень дозволяють зробити висновок, що для аналізу рентабельності діяльності підприємства в цілому доцільно використовувати класифікаційну систему показників рентабельності, запропоновану колективом авторів під керівництвом професора Ф. Ф. Бутинця [3]. Однак з метою підвищення дієвості проведення аналізу рентабельності деякі з показників вважаємо доцільним усунути, а деякими – доповнити групи показників рентабельності.

Так групу витратних показників рентабельності вважаємо доцільним доповнити показником рентабельності основної операційної діяльності, який розраховується як відношення прибутку від основної операційної діяльності до операційних витрат основної діяльності (формула розрахунку 2). Це зумовлено тим, що саме рентабельність основної операційної діяльності характеризує ефективність виробництва та реалізації продукції,

яка є основною метою створення підприємства.

Коефіцієнт окупності виробничих витрат, на нашу думку, з цієї групи показників можна упустити, оскільки він є оберненим до коефіцієнта покриття виробничих витрат.

Вважаємо доцільним внести наступні зміни до групи ресурсних показників рентабельності, запропонованих колективом авторів [3]:

1. Рентабельність виробництва визначати відношенням прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до середньорічної вартості основних засобів основного виду діяльності та матеріальних оборотних коштів [2; 5].

2. Рентабельність перманентного капіталу, як у більшості авторів, називати рентабельністю інвестицій.

3. Коефіцієнти покриття та оборотності активів із цієї групи показників усунути, оскільки їх застосування більш доцільне для аналізу ефективності використання оборотних коштів.

Групу дохідних показників рентабельності вважаємо доцільним доповнити показниками рентабельності продажу від основної операційної діяльності та рентабельності продажу від звичайної діяльності [5]. Формули для розрахунку цих показників викладені вище.

При визначенні впливу факторів на зміну показників рентабельності додержуватися загальноприйнятих теоретичних правил послідовності визначення впливу факторів [1; 3; 4; 5; 6; 7; 8], адже порушення послідовності призводить до помилкових висновків стосовно їх кількісного впливу на зміну показників рентабельності.

Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що впровадження запропонованих пропозицій стосовно вдосконалення методики аналізу рентабельності діяльності підприємства дасть можливість одержати вичерпну інформацію про ефективність діяльності підприємства, підвищити дієвість аналізу.

Список літератури:

1. Андреева Г. І. Економічний аналіз : навчально-методичний посібник. – К., «Знання», 2008.
2. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. – К. : КНЕУ, 2009.
3. Економічний аналіз : навчальний посібник / За ред. д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003.
4. Економічний аналіз : навчальний посібник / За ред. акад. НАН України проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001.
5. Економічний аналіз : збірник практичних завдань : навчальний посібник / За ред. професорів О. П. Крижановської, А. В. Сосновського. – Одеса, 2003.
6. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз : підручник. – К., «Знання», 2008.
7. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз : навчальний посібник. – Львів, «Новий світ – 2000», 2004.
8. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник. – К., «ЦУЛ», 2008.

Лебедева А. Н.

Одесский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли

**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Резюме

В статье раскрыты проблемы методики анализа рентабельности деятельности предприятия. Поданы предложения по ее усовершенствованию.

Ключевые слова: рентабельность продукции, рентабельность продажи, рентабельность капитала, влияние факторов.

Lebedeva A. N.

Odessa Institute of Finance Ukrainian National university Of Finance and International Trade

**METHODICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS OF PROFITABILITY
ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

Summary

In this article the problems of methods of the analysis of profitability activity of the enterprise are disclosed. The article consists of offers about its improvement.

Key words: the profitability of produce, the profitability of sale, the profitability of capital, the influence of factors.

УДК 336.647/ 648:334.722.1

Ломачинська І. А.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті досліджено світовий досвід фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу. Проаналізовано структуру фінансових ресурсів малих підприємств в Україні, виявлено проблеми їх фінансового забезпечення та запропоновані заходи щодо комплексної державної політики з удосконалення механізмів фінансування вітчизняних підприємств малого бізнесу.

Ключові слова: малий бізнес, фінансове забезпечення, фінансування малого бізнесу, фінансовий механізм, фінансова інфраструктура розвитку малого бізнесу.

В умовах ринкової економіки малий бізнес (МБ) відіграє важливу роль у зростанні добробуту населення, вирішенні соціально-економічних проблем країни. На сьогоднішній день лише в США зареєстровано понад 27,5 млн. малих компаній, щорічно ще реєструється понад 650 тисяч [1]. Кожна третя американська сім'я зайнята у малому бізнесі, який в цілому забезпечує робочими місцями більше половини працездатного населення США, 1/3 ВВП країни, 1/4 її зовнішньоекономічної діяльності. В країнах ЄС в приватному підприємстві залучено 87 зі 100 жителів, вклад малих і середніх підприємств (МСП) у ВВП – 50-60%, кількість МСП на 100 жителів досягає 40 одиниць. [2] Більшість країн ЄС вважають сьогодні малі підприємства основою їх економіки, центрами впровадження інновацій. Так, в Німеччині взагалі це сектор економіки, який найбільш динамічно розвивається.

В Україні вклад малого бізнесу у ВВП досягає лише 15% [3], в той час як на МСП працює більш ніж 60% зайнятих в економіці країни, а їх кількість перевищує 90% загальної кількості зареєстрованих [4]. Це демонструє вкрай низьку роль та ефективність малого підприємництва у вітчизняній економіці, що також засвідчено рейтингами Світового банку, який включив нашу країну у список країн з найменш розвиненим малим бізнесом. Серед причин такого стану можна відзначити нерозвиненість нормативно-правової бази та низький рівень її виконання, несприятливе бізнес-середовище, бюрократію й корупцію, несформоване суспільне ставлення до ролі МСП, низька інноваційна активність, фінансові обмеження розвитку тощо. Щодо останнього, то державні програми з допомоги МСП нестабільні внаслідок стійкого дефіциту бюджету; участь недержавних організацій у стимулюванні малого підприємництва мінімальна, кредитні ресурси дорогі (на кінець 2012 р. середня вартість мікрокредитування для підприємців перевищила 27% [5]).

Проблема формування джерел фінансового забезпечення малого бізнесу заслуговує особливої уваги у спеціальній літературі. Значний вклад

у висвітлення різних теоретичних і практичних аспектів даного питання внесли такі вітчизняні економісти-фінансисти, як П. Ю. Буряк, М. Д. Білик, О. М. Біломістний, З. С. Варналій, О. В. Крохмаль, М. І. Крупка, Я. П. Онищук, С. К. Реверчук, Р. А. Слав'юк й інші. Разом з тим, віддаючи належне розробкам усіх авторів, зазначимо, що питання удосконалення механізму фінансового забезпечення малих підприємств потребує подальшого дослідження, особливо в частині пошуку альтернативних шляхів залучення фінансових ресурсів.

В контексті вищезазначеного метою статті визначимо обґрунтування засад фінансового забезпечення малого підприємництва у сучасних умовах розвитку економіки України. У свою чергу вибір ефективних механізмів фінансування та їх практичне впровадження дозволить активізувати конкуренцію й інноваційний розвиток національної економіки, підвищити самозайнятість населення та рівень його доходів, створити умови для активізації ділової активності, що, в цілому, є необхідним у контексті створення умов стійкого соціально-економічного розвитку в посткризовий період.

Світовий досвід демонструє, що на етапі створення малої компанії, наприклад в США, основним джерелом фінансування розвитку є власні кошти і лише 10% використовують запозичення. Разом з тим уряд США реалізує спеціальні програми щодо розширення фінансування розвитку таких суб'єктів, що значно збільшує частку залучених коштів у структурі фінансування малого підприємництва. Так, створена у 1953 р. Адміністрація по справам малого бізнесу США (АМБ) надає, окрім консалтингових послуг, матеріальну допомогу – гарантію (програма «7а»), кредит або позику (програма «504») фірмам, власниками яких є ветерани збройних сил або представники національних меншин, а також тим підприємствам, які розташовані в регіонах з високим рівнем безробіття. Крім того, АМБ гарантує позики малим компаніям, зайнятим в нано- та біотехнологіях, у розробках нових альтернативних джерел енергії, ІТ-технологій, у вивченні ДНК, у розмірі до 100 тис. дол. США на строк до 8 років без сплати відсотків (або мінімальні 3-4% річних). Важливим стимулом розвитку МП є участь у 26% державних закупівель, щорічний розмір яких перевищує 700 млрд. дол. США. Також, крупні підприємства зобов'язані до 20% оборонних заказів розміщати саме в малому підприємстві. [2]

В 2010-2012 рр. з метою відновлення економіки після кризи джерела фінансування для малого бізнесу в США розширились, зокрема, за рахунок зниження податків й соціальних платежів, впровадження додаткових пільг (Hire Act); Експортно-імпорتنний банк США розширив кредитування участі МП у зовнішній торгівлі; прийняття програми стимулювання участі інвестиційних фондів у допомозі малому бізнесу залучило 330 компаній, збільшило їх інвестиційний капітал на 17 млрд. дол. США й розширило кредити малому бізнесу на 23%; Федеральний уряд створив спеціальний фонд для кредитування МП в обсязі 30 млрд. дол. США. Разом з тим, значна допомога у розвитку бізнесу надається й на рівні штатів, муніципалітетів, які створили спеціальні кредитні резерви.

Політика підтримки малого бізнесу в Європі здійснюється через діяльність держав і через спеціальні програми, які реалізуються під егідою ЄС. Фінансування заходів із підтримки малого бізнесу здійснюється зі Структурних фондів Євросоюзу, зокрема з Фонду регіонального розвитку, Соціального фонду. На рівні держав фінансова допомога забезпечується значними податковими пільгами в перші роки функціонування, кредитами на пільгових умовах суб'єктам, орієнтованим на інноваційну діяльність, охорону довкілля і екологічні проекти, функціонуючим у відсталих регіонах, підприємствам з високою соціальною значимістю. Слід відзначити значний вклад уряду країн у фінансову підтримку організацій, фондів, що допомагають розвитку малого підприємництва. Ці фонди поділяють на товариства спільного інвестування й товариства спільного гарантування. Активну роль у фінансовому розвитку МСП також відіграють національні Торгівельно-промислові палати, Асоціації малого бізнесу.

Прикладом особливої ролі малого підприємництва у розвитку та відновлення національної економіки є Японія, де малий бізнес забезпечує біля 40% промислового виробництва. Такі результати вдалося досягнути завдяки значній допомозі уряду, зокрема впровадженню спеціального оподаткування для окремих видів діяльності; створенню Корпорації страхування МСБ, асоціації гарантування кредитів; наданню пільгових кредитів, гарантій, субсидій підприємствам на модернізацію та удосконалення виробництва, реалізацію спільних проектів з університетами, інститутами щодо нових розробок, розвиток легкої і харчової промисловості, розробку нових продуктів і нових технологій, створення нових підприємств у відсталих регіонах. Крім того, уряд забезпечує фінансування консультативно-інформаційної підтримки малого бізнесу, підготовки кадрів.

Отже, досвід розвинених країн свідчить, що джерела фінансування розвитку малого підприємництва поділяються на власні й залучені. До власних можна віднести прибуток й амортизацію, до залучених кошти фінансово-кредитної сфери, державна допомога, ресурси вітчизняних і міжнародних фондів й організацій, кошти приватних осіб. Враховуючи, що рівень прибутковості, фондоозброєння малого підприємництва відносно невисокі, можна стверджувати, що вирішальну роль у розвитку цих суб'єктів відіграють саме залучені кошти (понад 60%). В той же час фінансово-кредитна сфера розглядає фінансування малих компаній як інвестування з високими витратами, високими ризиками. Отже, можна узагальнити, що в будь-якій економіці розвиток малого підприємництва без державної допомоги не представляється можливим. Однак важливим при цьому є необхідність забезпечити стимули до активного ефективного інноваційного розвитку малих компаній. Це потребує створення відповідних умов щодо формування ефективного фінансового механізму як методологічної, методичної, організаційної будову фінансових відносин усередині та зовні підприємств.

Структурно фінансовий механізм малих підприємств можна визначити як сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених форм, методів, інструментів, важелів дотримання відповідних пропорцій у русі фінансо-

вих потоків по фазах циклу кругообігу фінансових ресурсів (формування, розподілу, використання) у відповідності до законодавчого, нормативного, інформаційного, аналітичного, кадрового забезпечення з метою забезпечення стійкого зростання (прибутку, власного капіталу, оборотних коштів, частки ринку) в поточному та перспективному періодах. В контексті цього основними методами у структурі фінансового механізму малого підприємства можна визначити планування, самофінансування, кредитування, інвестування, лізинг, оподаткування, венчурне фінансування, франчайзинг, страхування, ціноутворення тощо. Однак дія цих методів та набір важелів для суб'єктів малого бізнесу визначаються рядом особливостей: по-перше, здатність до самофінансування малих підприємств є невисокою (обмежена можливість залучення додаткового капіталу власників, незначна частка основного капіталу, вкрай обмежена здатність до реінвестиції прибутку, нездатність залучати капітал на ринку цінних паперів); по-друге, низький рівень прогнозованості фінансово-господарської діяльності й відсутність/ або низька якість довгострокового планування обумовлюють невисоку інвестиційну привабливість таких суб'єктів та високі фінансові ризики функціонування; по-третє, обмежений набір інструментів мінімізації ризиків (страхування); по-четверте, висока оборотність капіталу й висока залежність поточної діяльності від оборотного капіталу; по-п'яте, високий рівень конкуренції, загрози банкрутства, бар'єри щодо ресурсного забезпечення обумовлюють високі витрати та відносно невисоку прибутковість; по-шосте, нездатність забезпечувати самостійну розробку інноваційних продуктів, нових технологій.

Отже, активізація дії фінансового механізму малих підприємств в контексті забезпечення зростання їх ролі в ВВП, НД, потребують спеціальних заходів щодо розширення інструментарію цього механізму, що можливо лише за рахунок комплексу заходів державної підтримки. Саме останні обумовлюють формування фінансової інфраструктури, яка по суті визначає ті схеми фінансування малого бізнесу, які стають традиційними для тієї чи іншої національної економічної системи. Так, на сьогоднішній день у світовій практиці малого підприємництва сформувалися дві основні моделі фінансування – американська і німецька. Відповідно американській основною формою фінансування є пряма підтримка безпосередньо малих підприємств за рахунок державних коштів і незалежне співіснування державного і приватного фінансування малого бізнесу. В той же час в основі німецької системи передбачено переважно державне фінансування приватних фінансових інститутів, зокрема, венчурних, що здійснюють кредитування малого бізнесу, опора на міжнародні фінансові організації.

Аналіз структури джерел фінансування діяльності малих підприємств в Україні демонструє вкрай низький рівень залученого капіталу. Так, в структурі капіталу вітчизняних малих підприємств власні джерела становлять понад 60%, за рахунок банківського кредитування забезпечується не більше, ніж 16%, державне фінансування становить лише 6% [6]. За деякими оцінками потреби малого бізнесу у запозичених коштах забез-

печується лише на 17-20% [7]. Питома вага кредитів, наданих суб'єктам малого підприємництва, в загальному кредитному портфелі комерційних банків на протязі останніх десяти-дванадцяти років не перевищувала 14% [6], а рівень мікrokредитування, який по-суті є основним зовнішнім джерелом фінансування традиційних малих підприємств, значно менший. В той же час можна відзначити відносно активну участь у фінансовій підтримці вітчизняного малого і середнього підприємництва міжнародних фінансових організацій, зокрема ЄБРР, МФК, НЕФКО, KfW. Такі джерела як лізинг, факторинг, форфейтинг, поширені, як правило, у фінансуванні МСБ у розвинених країнах, нашими підприємствами не використовуються або використовують обмежено. Держава на сьогодні хоч і приймає участь у підтримці розвитку малого підприємництва, але заходи поки не носять комплексного і системного характеру. В результаті інфраструктура фінансового розвитку малих підприємств формується вкрай повільно.

Недосконалість системи фінансового забезпечення МП також підтверджується спеціальними дослідженнями. Так, опитування [8] демонструють, що найважливішими проблемами розвитку МБ в Україні є високі нарахування на ФОП (89% опитаних), процедура податкового адміністрування (79%), види і ставки податку (65%), неналежне виконання законодавства державними і місцевими органами влади (50%), корупція (49%). В той же час негативний вплив на господарську діяльність МБ недостатнього доступу до кредитних ресурсів визнають лише 25% опитаних, і 34% опитаних відзначають лише частково негативний вплив. Лише 15% опитаних МП брало участь у 2011 р. у державних закупівлях, при цьому усі підприємства (100%) звертають увагу на високу корупцію, відсутність конкурентних засад, свідоме формування умов процедури закупівель під конкретних суб'єктів, афільованих з органами влади. Ситуація погіршується тим, що представники МБ поки не готові вирішувати проблеми без допомоги держави: ідею, що соморегулювання (асоціації малого бізнесу) є обов'язковим для МП, підтримують повністю 7% опитаних і 36% підтримують переважно, а впевнені в тому, що мають інструменти впливу щодо вирішення власних бізнесових проблем на державну/ місцеву владу в повній мірі 4% / 10% і переважно відповідно 41% / 28% опитаних.

Отже, враховуючи стан національної економіки та соціальної сфери в посткризовий період, удосконалення системи державної підтримки малого підприємництва, зокрема за рахунок заходів щодо оптимізації механізму фінансового забезпечення, представляється вкрай важливим. В контексті цього вирішальним є розробка і реалізація комплексу заходів по трьом напрямкам державної підтримки МСП в Україні: організаційно-структурному, фінансово-податковому і майновому. В рамках першого напрямку уваги потребує подальше вдосконалення єдиних, прозорих механізмів, процедур реєстрації та діяльності суб'єктів МБ, їх державної фінансової підтримки, діяльності вже створених інститутів фінансової підтримки розвитку МП; сприяння розвитку співпраці малого і крупного бізнесу, зокрема шляхом підтримки доброякісної конкуренції, поши-

ренням франчайзингу, субпідряду, лізингу, обов'язковим залученням великими підприємствами малих при державних закупівлях; розвиток консалтингової, інформаційної, аудиторської допомоги та підвищення фінансово-економічної грамотності підприємців; розширення залучення у систему фінансової інфраструктури міжнародних організацій та недержавних організацій допомоги малому бізнесу. Розвиток фінансово-податкової підтримки державою МБ потребує, перш за все, вирішення протиріч щодо застосування спрощеної системи оподаткування, обов'язкового пенсійного і соціального страхування. Також важливим є активне залучення у систему державних закупівель; пільгове кредитування, додаткові податкові (канікули, кредити) та митні пільги у відповідності до чітко визначеного цільового призначення фінансової підтримки, зокрема щодо розробки й впровадження інновацій, модернізації, розвитку депресивних регіонів або окремих видів діяльності; розширення участі місцевих органів влади у фінансовій підтримці суб'єктів МБ; стимулювання учасників фінансового ринку, зокрема комерційних банків, страхових і лізингових компаній, венчурних фондів, у кредитуванні і страхуванні МП. На даному етапі розвитку вітчизняної економіки вкрай важливим є удосконалення майнової підтримки фінансового розвитку суб'єктів малого підприємництва, що неможливо без надання першочерговості при оренді приміщень, обладнань державної власності; забезпечення пільгових умов фінансовим інститутами, які працюють з такими підприємствами; гарантій по кредитах за рахунок державного майна; інноваційної підтримки.

Отже, визнаючи важливу роль малого і середнього підприємництва у сучасній економіці України, слід констатувати, що його структура фінансування неоптимальна: переважною формою фінансування є самофінансування, в той час як саме залучені джерела повинні забезпечувати ефективний розвиток МП. Доступність цих джерел для МБ на сучасному етапі обмежена в результаті відсутності ефективної державної регуляторної політики та інфраструктури фінансової підтримки МП. Відповідно реалізація комплексної системи заходів щодо удосконалення системи державної підтримки малого підприємництва дозволить удосконалити механізми фінансування останнього, що, у свою чергу, розширить джерела фінансування, підвищить ефективність використання фінансових ресурсів, активізує розвиток МБ в цілому. Це підвищує роль таких альтернативних джерел фінансового розвитку вітчизняних МП як лізинг, форфейтинг, венчурне фінансування.

Список літератури:

1. Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития / Т. А. Финк // Молодой ученый. – 2012. – № 4. – С. 177-181.
2. Малый бизнес: шокирующее сравнение Запада с Россией и Украиной // Биржевой лидер. – 4.01.2011.
3. Перемот А. Малый бизнес в Украине: «чужой» против «хищников». / А. Перемот // УРА-Информ. Донбасс. – 20.05.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ura.dn.ua/20.05.2012/124979.html>.
4. Орлова В. Актуальные вопросы развития малого бизнеса Украины в условиях улучшенного налогового сервиса : материалы межд. конф. «International conference on Eurasian economies» / В. Орлова. – СПб, 2012. – С. 539-541.

5. Ярмак О. Аналитический отчет о рынке кредитования малого и среднего бизнеса в банках Украины за октябрь 2012 года / О. Ярмак [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_rynke_kreditovaniya_malogo_i_srednego_biznesa_v_bankah_ukrainy_za_oktyabr_2012_goda.
6. Маргинюк Л. А. Сучасний стан фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні / Л. А. Маргинюк // Конкурентний розвиток підприємництва в Україні : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. – С. 136-141.
7. Смерчинська Н. М. Кредитування суб'єктів малого підприємництва в Україні. / Смерчинська Н. М., Харинюк Д. О. // 6.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nauka.kushnir.mk.ua/?p=56352>.
8. Зелена книга малого бізнесу України – 2012 / Д. В. Ляпін, В. І. Дубровський, О. М. Піщуліна, О. П. Продан. – К. : Інститут власності і свободи, 2012. – 124 с.

Ломачинская И. А.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

ФОРМИРОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Резюме

В статье рассмотрен мировой опыт финансового обеспечения развития малого бизнеса. Проведен анализ структуры финансовых ресурсов малых предприятий в Украине, выявлены проблемы их финансового обеспечения и предложены мероприятия в рамках комплексной государственной политики по совершенствованию механизмов финансирования отечественных предприятий малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, финансовое обеспечение, финансирование малого бизнеса, финансовый механизм, финансовая инфраструктура развития малого бизнеса.

Lomachinskaya I. A.

Odessa I.I. Mechnikov National University

THE FORMATION OF SOURCES FINANCIAL PROVISION SMALL BUSINESS

Summary

The article considers the global experience of financial provision small businesses. The analysis of the structure of financial resources of small businesses in Ukraine, identified funding problems, proposed activities the government to improve the mechanisms of financing local small businesses.

Key words: small business, financial provision, financing for small business, financial mechanism, financial infrastructure development of small business.

УДК 658.114

Макеева Е. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ЗАЩИТА ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ И КОНКУРЕНЦИИ КАК БАЗОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

В статье проанализирована необходимость защиты прав собственности, конкуренции и развития судебной системы в Украине. Страна обладает значительными запасами природных богатств и по показателям человеческого и производственного капитала на душу населения не отстает от развитых стран, однако это богатство не обеспечивает гражданам достойного уровня жизни. Показано, что защита прав собственности определяет уровень финансового развития экономики, размер финансового рынка, структуру собственности. Ключевым элементом защиты прав собственности является эффективность исполнения законов. Определено, что защита прав собственности является основным проблемным институтом для крупного бизнеса, препятствующим повышению капитализации, а для среднего и малого бизнеса таким институтом являются административные барьеры и регулирование.

Ключевые слова: экономические институты, права собственности, судебная система, финансовый рынок, финансовые институты, капитализация, защита конкуренции.

Украина располагает большими запасами природных ресурсов, сетями железнодорожных и автомобильных дорог, линий электропередач, мощностями для производства промышленных активов. Поэтому можно сказать, что Украина – богатая страна. Кроме того, высокий уровень образования граждан позволяет говорить и о значительном человеческом капитале. Почему же по уровню жизни Украина отстает от развитых стран (многие из которых вообще не имеют полезных ископаемых) и ей не удастся добиться того же уровня производительности богатства? Исследование необходимо начинать с защиты прав собственности в стране.

Вообще с правами собственности связано несколько мифов. Во-первых, об экономистах часто судят по неоклассической теории, которая основана на выполнении предположений теоремы Коуза об отсутствии транзакционных издержек. В идеальной экономике – в условиях информационной асимметрии, проблемы с заключением и исполнением контрактов, а также издержки, связанные с обменом информацией, не имеют значения. Однако экономисты воспринимают такую экономику лишь как идеальную точку отсчета. В реальности все эти предположения нарушаются, поэтому без защиты прав собственности обойтись нельзя.

Во-вторых, проблема прав собственности слишком часто сводится к защите прав внешних инвесторов. Эти вопросы действительно крайне важны для функционирования финансовых рынков и роста капитализации, но их решение невозможно без защиты прав крупных собственников.

В-третьих, до сих пор существует иллюзия, что права собственности можно установить за один день, например, издав специальный закон.

Права собственности устойчивы и необратимы тогда и только тогда, когда они легитимны с точки зрения большинства избирателей. Поэтому, в конце концов, построение современного капитализма, при котором богатство Украины заработает с той же производительностью, что и в развитых странах, завершится только тогда, когда основные политические силы будут опираться на средний класс, составляющий большинство избирателей и хорошо понимающий необходимость защиты прав собственности.

В-четвертых, такие экономические институты, как права собственности и система исполнения контрактов, необходимы для развития рынка – не только финансового, но и человеческого капитала. Даже в таком неоднозначном случае, как рынок инноваций (когда патенты необязательно способствуют распространению продуктивных идей в экономике), для создания эффективных стимулов необходимы и судебная система, и финансовые институты, которые немыслимы без защиты прав собственности.

В трудах экономистов [1-8] в той или иной степени показано, что регистрация прав собственности необходима, но недостаточна. Для капитализации богатства общества необходимы еще и базовые экономические институты. Это – защита прав собственников и кредиторов, исполнение контрактов и поддержка конкуренции. Разговор об экономических институтах, начатый Д. Нортон четверть века назад (а до него Т. Вебленом), до недавнего времени был слишком абстрактным. Нет сомнений, что если в экономике складываются хорошие правила игры, то индивидуальная деятельность экономических агентов будет способствовать быстрому экономическому развитию. В последние годы экономисты научились измерять качество институтов и их влияние на рост.

Цель статьи – показать, что процветание страны определяют такие базовые экономические институты как защита прав собственности, развитая судебная система и поддержка конкуренции, которые и заставляют богатство страны работать на благо экономики и всего общества.

С. Кузнец в 1966 г. отметил различие между динамикой национального богатства и производственных активов в развитых странах в период роста. Он определял национальное богатство как совокупную стоимость земли, полезных ископаемых и производственного капитала (активов, созданных в процессе материального производства и используемых в производстве); при этом человеческий капитал не учитывался. Эти данные показывают, что экономическое развитие сопровождалось существенным увеличением производительности национального богатства (выражаемым отношением ВВП к богатству). Экономическое развитие сопровождается ростом производительности национального богатства (величины, обратной отношению богатства к ВВП), при этом соотношение производственного капитала и ВВП фактически не изменяется. Как интерпретировать эти закономерности?

Устойчивость отношения производственного капитала к ВВП не вызывает беспокойства у экономистов – это всего лишь постоянство параметров макроэкономической производственной функции, в частности коэффициентов замещения между трудом и капиталом. Вопросы возникают

при анализе связи между производительностью национального богатства и уровнем ВВП на душу населения. Казалось бы, связь между производительностью национального богатства и ВВП должна быть скорее отрицательной – чем больше страна производит, тем меньше остается возможностей для вложений богатства, характеризующихся высокой отдачей. По-видимому, основную роль играет не прямая связь между уровнем развития и производительностью богатства, а тот факт, что обе эти величины зависят от третьей переменной – институциональной среды рыночной экономики. Рыночные институты, с одной стороны, улучшаются по мере развития экономики, а с другой – создают возможности и для самого этого развития, и для роста производительности национального богатства. Этот аргумент становится очевидным, если посмотреть на соотношение между уровнем развития и той составляющей национального богатства, которая наиболее чувствительна к уровню институциональной среды: капитализации рынка акций. В отличие от отношения всего национального богатства к ВВП отношение рыночной капитализации к ВВП действительно выше в странах с наиболее развитой экономикой. Связь является статистически значимой и существенной в количественном выражении: двукратное увеличение ВВП сопровождается примерно двукратным ростом отношения капитализации к ВВП (т. е. четырехкратным ростом самой капитализации). Получается, что хорошо живут не те страны, которые обладают наибольшим богатством на душу населения, а те, которым удастся вовлечь это богатство в рыночный оборот. Как сделать из богатства капитал? Достаточно ли просто правильно оформить и задокументировать права собственности в единой общенациональной базе данных и в этом случае текущие доходы возрастут? В последнее время у экономистов сложилась единая точка зрения: регистрация прав собственности необходима, но недостаточна. Для капитализации богатства необходимы еще и базовые экономические институты: защита прав собственников и кредиторов, исполнение контрактов и поддержка конкуренции.

Защита прав собственности, и особенно инвесторов, определяет уровень финансового развития экономики и такие его показатели, как размер финансового рынка, структура собственности, количество IPO, политика выплаты дивидендов. Ключевой элемент защиты прав собственности – это эффективность исполнения законов. Задокументировать права собственности необходимо, но недостаточно – коммерческие конфликты разрешаются в судах, а суды несовершенны. Легко сказать, какие экономические институты необходимы для капитализации богатства и роста. Гораздо сложнее определить, как их нужно создавать. Естественный подход к созданию и развитию институтов – это изучение спроса на них. Хорошие институты невозможно построить, если в экономике нет агентов, которым они нужны и которые должны располагать политическими силами, чтобы развивать институты.

В 1990-х гг. отечественные реформаторы и их советники именно так и представляли себе создание института защиты прав собственности: сначала собственность надо раздать в частные руки, а потом новые собствен-

ники станут естественными сторонниками режима защищенных прав собственности. Но эта простая схема не сработала, т. к. большую роль здесь играет имущественное и политическое неравенство. Если богатые оказываются слишком сильными политически, то они изменяют существующие институты так, что ресурсы (богатство) продолжают перераспределяться в их пользу. Эконометрический анализ, который провел К. Сонин [1], подтверждает следующую теорию: когда государство не защищает права собственности, агенты вынуждены инвестировать часть своих ресурсов в защиту этих прав. Другими словами, они переориентируются с производственной на перераспределительную деятельность. Поскольку у богатых есть преимущество (и в обеспечении личной безопасности, и в установлении связей с чиновниками), у них нет стимулов лоббировать создание хороших государственных институтов. Соответственно, нет спроса на хорошие институты – на защиту прав собственности и конкуренции. Эта теория применима ко многим историческим эпизодам. А. Шлейфер с соавторами считают, что прекрасным примером подчинения институтов (судов) интересам узкой группы богатых предпринимателей могут служить США после Промышленной революции [2].

С развитием бизнеса отношение собственников к экономическим институтам меняется. Незащищенность прав собственности – это, конечно, благоприятная среда для передела собственности, но это и реальные издержки бизнеса, поскольку приходится нанимать охрану, поддерживать политиков и платить чиновникам (чтобы не отняли у тебя). В начале 2000-х гг. отечественные предприниматели начали активно выступать за сокращение бюрократического аппарата. Учитывая ключевую роль бюрократии в перераспределении собственности и государственных доходов в пользу олигархов, этот шаг означал, что издержки, обусловленные взаимодействием с бюрократами, стали запредельно высокими и для большого бизнеса. Следующим важным шагом должно стать расширение реального спроса на независимость судов. Но возникает вопрос о том, нужно ли лоббировать независимость судов, если те же средства можно потратить на лоббирование отдельно взятого решения конкретного суда? Другая важная тенденция – олигархические группы начали раскрывать структуру собственности своих компаний, ведь это необходимо для выхода на мировые рынки капитала и продукции. Это свидетельствует об их большем стремлении уважать права собственности, в отличие, например, с 1990-х гг., когда в первую очередь был важен контроль над финансовыми потоками. Неудивительно, что большая открытость и улучшение корпоративного управления приводят к заметному росту капитализации.

Защита прав собственности является основным проблемным институтом, препятствующим повышению капитализации, – для крупного бизнеса, а для среднего и малого бизнеса – административные барьеры и регулирование. Зачем вообще нужно регулирование? Классическое объяснение предложил А. Пигу в 1930-е гг.: регулирование помогает повысить экономическую эффективность за счет компенсации провалов рынка [3]. Д. Стиглер в 1970-е гг. объяснял, что регулирование нужно тем, кто

уже вышел на рынок, чтобы препятствовать выходу на него конкурентов. Очевидно, что монополия может потратить больше денег на проведение нужного законодательства, чем значительное число конкурирующих компаний [4]. А. Шлейфер и Р. Вишни в 1990-е гг. развили подход Стиглера: регулирование нужно чиновникам, потому что это позволяет им брать взятки за обход регулирования [5].

Основной вывод из анализа спроса на институты такой: свободная конкуренция и защищенные права собственности не появляются сами собой. Наоборот, их поддержание должно стать основной задачей – даже не государства, а всего общества, следящего за государством. Р. Раджан и Л. Зингалес отмечают, что опасность для конкурентных рынков особенно велика в период кризисов, когда индустриальные магнаты требуют ограничения конкуренции, что позволило бы им спасти остатки прибылей, а самые бедные хотят того же самого, потому что в период кризиса им особенно хочется стабильности [6]. Можно сказать, что построение и защита рыночных институтов хуже любой другой альтернативы, кроме тех, которые уже были опробованы. В Украине не будет экономического процветания без капитализации ее богатства. Капитализацию можно повысить, только создавая и улучшая экономические институты, независимые и компетентные суды, низкие административные барьеры, конкурентные экономические и политические рынки.

Какое отношение имеют права собственности к финансовым рынкам и нужны ли они? С точки зрения большинства обывателей, финансовые посредники занимаются просто перераспределением. Но даже те, кто признаёт важность финансовых рынков для экономического развития, полагают, что они возникнут сами собой по мере роста экономики. Институты защиты прав собственности и прав кредиторов нужны для развития финансовых рынков и вовлечения в их оборот национального богатства. Информация об эффективности использования ресурсов распылена между экономическими агентами, и рынок собирает и транслирует эту информацию при помощи цен. Соответственно, чем больший объем ресурсов вовлечен в обмен на рынках, т. е. чем больше материальных и нематериальных активов секьюритизировано, тем лучше используется накопленное богатство и выше уровень дохода на душу населения. Кроме того, так как увеличивается доход, приносимый богатством, возрастают и стимулы к дальнейшему его накоплению, повышаются темпы роста дохода. Есть и другая причина, требующая создания финансовых рынков. Даже в идеальной экономике существует асимметрия в информированности агентов, и никто не может предсказывать будущее достоверно. Инвестору приходится платить за риск и чем выше волатильность, тем выше ставка дисконтирования с поправкой на риск и ниже соотношение богатство/доход. Финансовая революция XX в. обеспечила возможности для портфельных инвестиций и диверсификации, значительно снизив плату за риск. Чтобы получить эту возможность, нужно было создать акционерные общества, инфраструктуру, определить правила игры и, что особенно важно, обеспечить выполнение этих правил. Появление финансовых

деривативов (производных активов) еще больше снизило цену капитала. Но опять-таки деривативы сами по себе не приносят стабильности и не снижают цену капитала до тех пор, пока не создана соответствующая институциональная среда. Какая польза от финансовых рынков? Страны с более высоким уровнем ВВП на душу населения и более высокими темпами роста имеют самые развитые финансовые рынки – этот эмпирический факт не подвергается сомнению. Вопрос заключается в установлении вида причинно-следственной связи. Либо финансовые инструменты и услуги появляются вместе с ростом (как утверждала, например, Д. Робинсон в 1952 г. [7]). Либо развитые финансовые рынки служат необходимым условием для возникновения роста (как предсказывал Й. Шумпетер еще в 1911 г. [8]).

Для любого экономиста защита прав собственности – это краеугольный камень капитализма. Без нее не может быть ни инвестиций, ни эффективного функционирования рынков, ни экономического роста. Но как только речь заходит об интеллектуальной собственности, здесь все совсем не так очевидно. Экономисты все больше сомневаются в том, что интеллектуальную собственность нужно безоговорочно защищать. На первый взгляд защита прав интеллектуальной собственности просто необходима для стимулирования инноваций – чем лучше защищен изобретатель, тем более он заинтересован в получении результата. Кроме того, такой подход помогает получить исходное финансирование – даже самые рискованные инвесторы хотят знать, что их доходы будут защищены в случае успеха проекта. В США ещё в 1980 г. с принятием Акта Бэя-Доула (Bayh-Dole Act) авторам были переданы права на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет бюджета, это расширило возможности коммерциализации научных разработок. И надо сказать, что после этого в США действительно наблюдался резкий всплеск инновационной деятельности. Застой 60-х - 70-х гг. сменился быстрым ростом числа ежегодно выдаваемых патентов: за 20 лет их количество увеличилось более чем в два раза. Однако этот акт – всего лишь часть широкомасштабной патентной реформы начала 80-х гг., направленной на защиту прав изобретателей. Компонентами этой реформы стали также удлинение срока патента, создание специальных судов, расширение толкования патентуемых технологий. Да и сам Акт Бэя-Доула позволил не только передавать созданную на федеральные деньги интеллектуальную собственность университетам, но и разрешил эксклюзивное лицензирование изобретений, что является ключевым условием их коммерциализации. Такой комплексный подход дал положительные результаты. Впрочем, исследования показывают, что патентной защитой в США пользуется лишь несколько отраслей. Между тем инновационный бум последних десятилетий наблюдался не только и даже не столько в этих отраслях, но и во многих других. Эти результаты заставили исследователей и практиков переосмыслить роль патентов в стимулировании инноваций. Становится все яснее, что патенты – это лишь один из нескольких компонентов системы защиты изобретателей. Реформы, которые сосредоточены только на патентах, могут не дать ожи-

даемых результатов. Исследования эффективности патентных реформ в развитых странах не позволили обнаружить однозначную зависимость инновационной деятельности от патентов: как слишком слабая, так и слишком сильная защита патентов ограничивает инновации. Дело в том, что в современном мире новые продукты не создаются с нуля. Изобретения являются последовательными: новые технологии основаны на уже существующих. Слишком сильная патентная защита предыдущих изобретений увеличивает издержки последующих инноваций, поэтому эффект от усиления роли патентов может быть неоднозначным. Чтобы продать оригинальную идею или привлечь средства на ее реализацию, авторам нужно убедить покупателя в своей гениальности и при этом сохранить права собственности на свое изобретение. Очень часто описание идеи «выдает» существенную часть ее стоимости. Патенты позволяют решить эту проблему. Но, с другой стороны, при получении патента приходится слишком много рассказывать о сути изобретения. Даже в США это позволяет конкурентам, хотя бы частично, имитировать чужие инновации, формально не нарушая патент. Если описание новой технологии невозможно без раскрытия ее сути и от имитации трудно защититься в суде, изобретатели предпочитают двусторонние переговоры с отдельными покупателями идеи. Однако в этом случае покупатель не может получить гарантию, что изобретатель не продаст идею еще раз, причем конкуренту. Поэтому стороны часто договариваются о продаже изобретения за долю в доходах покупателя. Например, американская компания Spyglass продала Microsoft свою технологию для создания веб-браузера по цене \$1 за каждую проданную копию программы Internet Explorer. В такой схеме у изобретателя появляется прямая заинтересованность в успехе покупателя, а не его конкурентов.

В современном мире система стимулов для инноваций обязана быть многосторонней и гибкой. Продавцы и покупатели знаний должны иметь возможность заключать достаточно сложные контракты, а суды – уметь их интерпретировать и гарантировать выполнение. Важна также компетентность и объективность судов. С другой стороны, контракты, связанные с интеллектуальной собственностью, можно заключать и исполнять только в белом секторе экономики и чем сложнее венчурный контракт, тем эффективней оказывается инвестиция. Но в сером секторе, куда государство заталкивает украинский бизнес своим регулирующим и налоговым бременем, заключать подобные юридически сложные контракты бесполезно. Чтобы заинтересовать инновациями профессиональных венчурных инвесторов, нужны не только специальные гарантии прав на интеллектуальную собственность, но и гарантии защиты прав собственности вообще. До сих пор украинские политические риски остаются слишком высокими даже для таких азартных игроков, как американские венчурные капиталисты. Конечно, любые инициативы власти по стимулированию рынка технологий можно только приветствовать, однако успех реформ зависит от другого. И надо понимать, что американский инновационный бум последних 20 лет нельзя воспроизвести в Украине, просто

скопировав Акт Бя-Доула – необходимо снизить политические риски и создать независимую и компетентную судебную систему.

Для рыночной экономики нет ничего важнее защиты прав собственности, так как именно она создает стимулы к эффективному ведению бизнеса и инвестициям. Американские учебники экономики, как правило, об этом не говорят, т.к. в США права собственников и так незыблемы. В то же время в Западной Европе и в развивающихся странах права крупных и мелких инвесторов нарушаются, что приводит к замедлению экономического роста. Украина в этом ряду стоит на одном из последних мест, именно поэтому наши природные и человеческие богатства никак не удается превратить в эффективно работающий капитал.

Установить права собственности за один день невозможно, для этого необходима большая работа не только по принятию современного законодательства, но и по построению институтов для его исполнения (в том числе и неподкупной и компетентной судебной системы) и по формированию политического консенсуса в поддержку прав собственности. Без заинтересованности граждан в политике защиты прав собственности и улучшения инвестиционного климата – а не в политике экспроприации и перераспределения – экономика будет продолжать упускать свои шансы и отставать от развитых стран. Сейчас условия для формирования такой политической коалиции неблагоприятны: средний класс узок, неравенство доходов высоко, результаты приватизации оцениваются большинством населения в лучшем случае неоднозначно. Тем не менее другого пути для построения развитой современной экономики нет.

Список литературы:

1. Sonin, K. Why the Rich May Favor Protection of Property Rights // *Journal of Comparative Economics*, 2009, 31 (4), 715-731.
2. Glaeser E., Scheinkman J., Shleifer A. The Injustice of Inequality // *Journal of Monetary Economics*, 2008, 50 (1) 199-222.
3. Pigou A. *The Economics of Welfare*, 4th ed. London: Macmillan, 1938.
4. Stigler, G. J. The Theory of Economic Regulation // *Bell Journal of Economics*, Vol. 2, 1971, 3-21.
5. Shleifer A. and Vishny R. *The Grabbing Hand: Government Pathologies and their Cures*. Cambridge MA: Harvard University Press, 1998.
6. Зингалес Л., Раджан Р. Спасение капитализма от капиталистов: скрытые силы финансовых рынков – создание богатства и расширение возможностей. – М. : ИКСИ, 2010, 492 с.
7. Robinson J. *The Generalization of the General Theory // The Rate of Interest and Other Essays*. – London : McMillan, 1952.
8. Schumpeter J. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, – MA : Harvard University Press, 1911.

Макеєва О. А.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ЗАХИСТ ПРАВ ВЛАСНОСТІ І КОНКУРЕНЦІЇ ЯК БАЗОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТИТУТІВ

Анотація

У статті проаналізована необхідність захисту прав власності, конкуренції і розвитку судової системи в Україні. Країна володіє значними запасами природних багатств, і за показниками людського та виробничого капіталу на душу населення не відстає від розвинених країн, проте це багатство не забезпечує громадянам гідного рівня життя. Показано, що захист прав власності визначає рівень фінансового розвитку економіки, розмір фінансового ринку, структуру власності, кількість IPO, політику виплати дивідендів. Ключовим елементом захисту прав власності є ефективність виконання законів. Визначено, що захист прав власності є основним проблемним інститутом для крупного бізнесу, що перешкоджає підвищенню капіталізації. Для середнього і малого бізнесу таким інститутом є адміністративні бар'єри і регулювання.

Ключові слова: економічні інститути, права власності, судова система, фінансовий ринок, фінансові інститути, капіталізація, захист конкуренції.

Makeeva E. A.

Odessa National I.I. Mechnikov University

DEFENCE OF RIGHTS FOR OWNERS AND COMPETITION AS BASE ECONOMIC INSTITUTES

Summary

In the article the necessity of defence of ownership, competition and development of the judicial system rights is analysed in Ukraine. A country possesses the considerable supplies of natural resources, and on the indexes of human and production capital per capita falls abreast of the developed countries, however much this riches do not provide to the citizens of deserving standard of living. It is rotined that defence of ownership rights determines the level of financial development economies, size of financial market, structure of propert, amount of IPO, policy of dividends payment. Key element of defence of ownership rights there is efficiency of execution of laws. It is certain that defence of ownership rights is a basic problem institute for large business, impedimental to the increase of capitalization. For small business middle and administrative barriers and adjusting are such institute.

Key words: economic institutes, ownership rights, judicial system, financial market, financial institutes, capitalization, defence of competition.

УДК 339.542.26

Насадюк І. Б.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

КЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ОБ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРИОРИТЕТАХ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются классические критерии для сравнительного анализа выбора вектора региональной экономической интеграции (зона свободной торговли с Европейским союзом и Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана). Такими классическими критериями являются доля импорта во внутреннем потреблении, размер рынков, разница в экономической структуре интегрирующихся стран, размер импортного тарифа до интеграции, потенциал эффекта масштаба и проконкурентного эффекта.

Ключевые слова: зона свободной торговли с ЕС, Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана, региональная экономическая интеграция Украины.

В настоящий момент внешнеэкономическая политика Украины включает два альтернативных направления региональной экономической интеграции – создание зоны свободной торговли с Европейским союзом и вступление в Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана. Целью данной статьи является применение теоретических критериев целесообразности определенного интеграционного выбора (присоединения к зоне свободной торговли или таможенному союзу) на примере современной региональной экономической интеграции Украины.

Влияние таможенного союза на экономику страны зависит от того, насколько большую значимость имеют товары, импортируемые из третьих стран (стран вне таможенного союза), во внутреннем потреблении страны по сравнению с отечественными товарами до формирования таможенного союза. Если отношение стоимости внутренних товаров к товарам, импортированным из третьих стран, в потребительской корзине является небольшой, то велика вероятность, что таможенный союз окажет положительное влияние на благосостояние страны (Р. Липси) [1]. Дело в том, что таможенный союз создает торговлю между торговыми партнерами. Следовательно, когда доля импортируемых из третьих стран товаров в потреблении невелика, эффект создания торговли с партнерами по союзу является значительным. В таком случае эффект отклонения торговли от третьих стран и его негативное влияние на благосостояние страны будет незначительным. Украина традиционно имеет значительную долю импортируемых товаров в потреблении, особенно в таких секторах как товары общего потребления, нефть и газ, фармацевтические товары, машины и оборудование. Украина в случае создания таможенного союза с Россией, Беларусью и Казахстаном рискует пережить значительные эффекты отклонения торговли от стран Европейского Союза, а также Азии. Этому будет способствовать повышение внешнего тарифа Украины вследствие его

адаптации к современному уровню внешнего тарифа в Таможенном союзе России, Беларуси и Казахстана. В настоящее время средневзвешенный уровень импортного тарифа в Украине составляет около 4,6%, в то время в Таможенном Союзе – выше более чем в два раза (10,5%). Таким образом, товаропроизводители из стран Таможенного союза будут иметь ценовые преимущества на рынке союза перед товаропроизводителями из третьих стран, чьи товары облагаются импортной пошлиной. Для украинских потребителей увеличение импортных пошлин приведет к повышению внутренних цен, и соответственно потере благосостояния потребителей. Импорт из стран ЕС равен 29% от общего объема импорта, импорт из стран Азии – 18%, т. е. присоединение к Таможенному союзу, вероятно, снизит объемы торговли с другими регионами, уменьшая благосостояние страны.

Доля стран СНГ в импорте Украине составляет в 2010 году 42,3%. Большая часть импорта приходится на нефть и газ, импорт которых занимает доминирующую долю в потреблении нефти и газа Украины. Создание зоны свободной торговли с ЕС не повлияет на импортные тарифы Украины относительно стран СНГ, однако, очевидно, такой внешнеэкономический политический шаг вызовет увеличение цен на энергоносители для Украины со стороны России. Напротив, присоединение к Таможенному союзу приведет к торговле нефтью и газом без экспортного российского тарифа, т. е. по более низким ценам. Таким образом, дальнейшая евроинтеграция Украины имеет небольшой риск причинения негативного эффекта отклонения торговли со странами СНГ через сохранение существующих условий торговли в отношении третьих стран в случае товаров, кроме энергоносителей. Высокие цены на российский газ в случае более тесного сотрудничества с ЕС могут вызвать эффект энергосбережения в промышленности и стимулировать развитие менее материалоемких отраслей, т.е. оказать положительное влияние на экономику.

Создание зоны свободной торговли с ЕС не сократит значительно экспорт Украины в страны Таможенного союза. Для отечественной экономики отклонение экспорта от стран СНГ было бы особенно болезненным ввиду того, что экспорт Украины в страны СНГ включает большую часть товаров с высокой добавленной стоимостью.

В связи с этим можно проанализировать результаты интеграции для Украины, исходя из теории экономиста Дж. Тинбергена, в которой установлена зависимость между размером интегрирующихся экономик и влиянием интеграции на благосостояние [2]. Выигрыш от присоединения к интеграционному объединению зависит от экономического потенциала рынка: страны с меньшим размером экономики выиграют от присоединения к таможенному союзу больше, чем большие по размеру страны. Украина является сравнительно небольшой по экономическому масштабу страной. Валовой внутренний продукт Украины составил 180,1 млрд. дол. США (2012), в то время как суммарный ВВП стран Таможенного союза – 2212,4 млрд. дол. США (2012), Европейского союза – 17,09 трлн. дол. США (2012). То есть Таможенный союз в 12,28 раз больше украинской

экономики, а рынок ЕС – в 95 раз. Последний рынок намного больше, чем евразийский, а значит и предлагает больше выгод для украинской экономики в случае интеграции.

Дж. Винер заметил, что чем более конкурентной, т. е. более похожей является структура экономик стран, которые интегрируются, тем больше будет выгод в благосостоянии для обеих стран. После создания таможенного союза страна расширит потребление импортных товаров из стран-партнеров вместо похожих внутренних товаров, тем самым создавая торговлю. В то же время схожесть в структуре производства стран не приведет к замене импортных товаров из третьих стран, произведенными с низкими затратами, импортом из страны-партнера. Для Украины этот аргумент Дж. Винера означает приоритет интеграции с другими постсоциалистическими странами, однако, отсутствие в Таможенном союзе производителей высокотехнологической продукции, в случае высокого общего внешнего тарифа отклонит торговлю Украины технологичными товарами с ЕС или странами Азии, и тем самым, уменьшит потенциал для экономического роста нашей страны [3].

Эффект благосостояния от таможенного союза зависит также от транспортных расходов. Чем меньше затраты на транспортировку товаров в рамках таможенного союза, тем больше выгод от интеграции. Поэтому географическая близость и соседство имеют значительное влияние на успешность интегрирующихся стран. И страны СНГ, и страны ЕС граничат с Украиной и имеют хорошо развитое транспортное сообщение [4].

Размер импортного тарифа до создания таможенного союза имеет большое значение для потенциальной выгоды от Таможенного союза. Чем выше импортные тарифы до создания таможенного союза странами, которые интегрируются, тем больше возможностей для создания торговли в рамках будущего союза [5]. Украина имеет уже достаточно низкие тарифы как для стран Европейского союза, так и по отношению к странам Таможенного союза. По отношению к Украине, страны ЕС имеют значительные технические барьеры, их ликвидация требует определенного времени и финансовых затрат, но потенциально создаст дополнительный объем продаж украинских товаров за рубежом. Таможенный союз России, Украины и Беларуси поддерживает значительные протекционистские меры по отношению к украинским товарам.

В случае вступления Украины в Таможенный союз Украина увеличит объемы продаж своих товаров в интеграционном объединении. Однако, поскольку современный внешнеторговый режим Украины является достаточно либеральным ко всем странам, то существенное увеличение продаж иностранных товаров вследствие уменьшения их цены под влиянием устранения торговых барьеров, вряд ли состоится. На объем импорта в Украину большее влияние имеет реальный доход населения. Находясь в зоне свободной торговли с ЕС, Украина сохранит свой либеральный режим в отношении третьих стран, и поэтому отклонения торговли по экономическим причинам от третьих стран маловероятно. Напротив, если Украина вступит в Таможенный союз, она будет проводить внешнеторго-

вый режим, более протекционистский, чем его собственный, а значит, существует вероятность отклонения торговли от региона ЕС, Азии и других.

Экономисты А. Панагария и Р. Финдли на теоретическом уровне подтвердили, что от таможенного союза выигрывает больше та страна, которая имеет уровень внешней защиты на большем уровне, чем партнеры по союзу [6]. Таким образом, Украина, имея наиболее либеральный режим внешней торговли по сравнению с Россией, Беларусью и Казахстаном, будет в наименьшем выигрыше от участия в Таможенном союзе. Процесс присоединения Украины к ВТО адаптировал средневзвешенный уровень импортного тарифа Украины к европейскому уровню, и в настоящее время они являются сопоставимыми. В случае Европейского союза Украина имеет также более либеральный импортный тариф.

В зоне свободной торговли разные уровни импортного тарифа в ЕС и Украине приведут к «искажению торговли» (trade deflection). Это означает, что товары будут завозиться в зону свободной торговли через границу страны с наименьшими импортными тарифами или барьерами. Для такой страны, если она является страной с невысокими затратами на производство (дешевой рабочей силой), возникнут возможности для развития производства и иностранного инвестирования. Поскольку для стран ЕС Украина является как раз такой страной, зона свободной торговли с ЕС может принести Украине выгоды от увеличения занятости. В рамках таможенного союза с единым тарифом и политикой стандартов и процедур по отношению к третьим странам эффект «искажения торговли» не возникает.

Для уменьшения негативного влияния «искажения торговли» на определенные страны зоны свободной торговли устанавливаются правила происхождения. Эти правила ограничивают свободную торговлю внутри зоны только для товаров, произведенных в странах зоны, или для товаров, которые прошли существенную трансформацию в странах зоны. Таким образом, ввоз комплектующих через страну зоны с низкими импортными барьерами, а, значит, переноса производства и инвестиций в такую страну, уменьшается, однако не в полном объеме. Европейский союз имеет строгие правила происхождения товаров, поэтому ситуация, когда товары из третьих стран будут попадать на рынок Европейского союза через рынок украинский, является маловероятной. Однако украинские производители могут получить выгоду от импорта комплектующих из третьих стран, изготовления товаров на территории Украины и их беспопытного сбыта в странах ЕС.

Интеграция приводит к эффекту масштаба, т. е. уменьшению средних затрат на производство по росту объема производства и сбыта [7]. Увеличение рынка обычно создает возможности для использования технологических методов, специализированное оборудование или конвейерной линии. Эффект масштаба будет иметь место и в случае зоны свободной торговли с ЕС, и в случае Таможенного союза. Разница только в размерах рынка: ЕС в 8 раз превышает рынок Таможенного союза.

Открытие рынка для третьих стран потенциально увеличивает конку-

ренцию производителей, число которых становится больше, а значит и производит давление на монополистические и олигополистические структуры рынка [8]. Украинский рынок как раз характеризуется наличием монополизма. Таким образом, внешнее воздействие может оказать положительное влияние на организацию рынка и снижение цен для потребителей и маржу производителей. Поскольку украинские монополии регулируются национальным законодательством достаточно неэффективно, внешнее рыночное давление в результате интеграции может способствовать рыночному механизму, учитывая, что национальные компании все равно не теряют преимуществ перед иностранными конкурентами на внутреннем рынке в полном объеме в любом интеграционном объединении.

Интеграция рынка, которая проходит в рамках зоны свободной торговли или таможенного союзе, впоследствии влечет за собой интеграцию экономической политики (фискальной, валютной, промышленной, в сфере конкуренции). Общая экономическая политика ЕС находится на достаточно высоком уровне координации и внедрения, что является однозначным преимуществом. Но экономическая политика, направленная на поддержку «всеобщего общественного благосостояния», плохо подходит для экономически развивающейся страны, какой является Украина. Социальная политика и суровая экологическая политика ограничивает экономический рост, поэтому европейские стандарты необходимо поддерживать лишь с учетом не противоречия их целям экономического развития.

С другой стороны, страны Таможенного союза объединяют общие цели экономического развития и диверсификации структуры производства, что способствует выработке реформ, адекватных целям развития благосостояния всех стран союза. Однако уровень координации и внедрения эффективной экономической политики (развития новых производств, антимонопольной политики, развития малого и среднего предпринимательства) является достаточно низким даже на национальном рынке стран Таможенного союза. А значит, даже при наличии общих интересов по делам развития бывшие республики СССР имеют небольшие шансы добиться коллективными усилиями экономического прорыва, который не стал возможным индивидуально хотя бы для одной из экономик России, Беларуси, Украины или Казахстана.

Вступление в Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана и заключение зоны свободной торговли с ЕС, приведет к эффектам создания торговли для Украины со странами-партнерами и отклонения торговли от третьих стран. Причем, доля во внешнем товарообороте, как стран СНГ, так и стран ЕС отличается незначительно, занимая приблизительно треть, а эффекты создания и отклонения торговли может быть одинаково значительными. Однако в случае зоны свободной торговли с ЕС Украина не изменяет свой внешнеторговый режим по отношению к третьим странам, в том числе и по отношению к странам СНГ, в то время как присоединение к Таможенному союзу влечет за собой ухудшение внешнеторгового режима по отношению к партнерам из ЕС и Азии, доля которых во внешнем товарообороте страны составляет 50%, почти в 2 раза. Поэтому ухудше-

ние ценовых параметров торговли с третьими странами будет иметь значительные долгосрочные эффекты отклонения торговли от европейских и азиатских стран и потенциально негативно отразится на благосостоянии Украины. Таким образом, заключение зоны свободной торговли с Европейским союзом является с экономической точки зрения целесообразной политикой для Украины по сравнению с участием в Таможенном союзе России, Беларуси и Казахстана.

Список литературы:

1. Lipsey R. The theory of customs unions: a general survey // *Economic Journal*. – 1960. – Vol. 70. – P. 496-513.
2. Tinbergen J. Customs unions: influence of their size on their effect // *Zeitschrift der gesamtenStaatswissenschaft*. – 1957. – Vol. 113. – P. 404-414.
3. Viner J. *The Customs Union Issue*. – New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.
4. Balassa B. *Economic integration The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. First Edition. Eds. John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman. Palgrave Macmillan, 1987. The New Palgrave Dictionary of Economics Online. Palgrave Macmillan. 10 August 2011
5. Balassa B. *The Theory of Economic Integration*. Richard D. Irwin : Homewood, Ill., 1961.
6. Panagariya A., Findlay R. *A Political Economy Analysis of Free Trade and Customs Unions*. World Bank Policy Research Working Paper # 1261. – 1994.
7. Corden W. Economies of scale and customs union theory // *Journal of Political Economy*. – 1972. – Vol. 80. – P. 465-475.
8. Scitovsky T. *Economic Theory and Western European Integration*. Allen & Unwin : London, 1958.

Насадюк І. Б.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

**КЛАСИЧНА ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ
ПРО ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ**

Анотація

У статті розглядаються класичні критерії для порівняльного аналізу вибору вектора регіональної економічної інтеграції (зона вільної торгівлі з Європейським союзом і Митний союз Росії, Білорусі і Казахстану). Такими класичними критеріями є частка імпорту у внутрішньому споживанні, розмір ринків, різниця в економічній структурі країн, що інтегруються, розмір імпортного тарифу до інтеграції, потенціал ефекту масштабу та проконкурентного ефекту.

Ключові слова: зона вільної торгівлі з ЄС, Митний союз Росії, Білорусі і Казахстану, регіональна економічна інтеграція України.

Nasadiuk I.

Odesa Mechnikov National University

**CLASSICAL ECONOMIC INTEGRATION THEORY ABOUT
THE INTEGRATION PRIORITIES OF UKRAINE**

Summary

The article examines the classical criteria to compare, whether a particular choice of regional economic integration vector (a free trade zone with the European Union and the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan) is welfare superior for Ukraine. Such criteria in the classical theory of integration of economies is the share of imports in domestic consumption, the size of markets, the economic structure dissimilarity of the integrating countries, the size of the import tariff prior to integration, the potential economies of scale and procompetitive effects.

Key words: free trade zone with the EU, Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan, regional economic integration of Ukraine.

УДК 339.9

Нгун Ван Куонг

доктор экономических наук,

заместитель начальника управления при Кабинете Министров Вьетнама

Нгуен Трунг Виет

магистр по экономике

СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВЬЕТНАМА

В статье рассматриваются основные направления формирования стратегии устойчивого экономического развития Вьетнама в 2010-2020 гг. Определены основные проблемы экономики, социальной сферы, экологии и пути их решения в рамках выбранной стратегии.

Ключевые слова: устойчивое экономическое развитие, стратегия, экономическое измерение, социальное измерение, экологическое измерение.

Экономическое развитие национальной экономики в условиях глобализации и глобальных трансформаций связано с определенными рисками и зависит от целого ряда внутренних и внешних факторов. Обеспечение устойчивого экономического развития предполагает наличие четких перспектив и возможности их достижения. Исходя из того, что большинство развитых и многие развивающиеся страны преодолевают последствия мирового финансово-экономического кризиса, следует отметить, что некоторые страны, в том числе Вьетнам, в меньшей мере ощутили данный кризис и продолжают развиваться достаточно успешно.

Целью данной статьи является рассмотрение основных направлений развития вьетнамской экономики в 2010-2020 гг. в направлении создания устойчивого экономического роста и решения экономических, социальных и экономических проблем.

После 20 лет выполнения программы экономических реформ во Вьетнаме достиг больших успехов. Рост развития экономики продолжается на протяжении длительного времени. С 2005 по 2010 г. ВВП растет ежегодно на 7%. В 2010 г. он составил 101,6 т. е. за 10 лет. Доходы бюджета за этот период увеличились в 5 раз. Средний доход на душу населения составляет – 1168 американских долларов. Структура экономики развивается положительно: доля промышленного и туристического сектора повышается, сельскохозяйственного сектора уменьшается. Экономика развивается по рыночным условиям. Это способствует увеличению числа государственных, кооперативных и частных корпораций. За период 2006 по 2010 г. количество вьетнамских фирм выросло в 2,6 раза, и их уставный капитал – в 7,3 раза. Имеются также большие результаты в области культуры и образования. Расходы на образование занимают 20% бюджета. Количество рабочих, которые получили знание и профессию в техникумах, институтах и других учреждениях, увеличилось на 40%. Больше 8 млн рабочих получили работу. Процент безработных в городах составляет меньше на

4,5%. Средний возраст населения повысился с 67 лет до 72,8 лет. Укрепляются военная оборона и внешнеэкономические отношения Вьетнама в регионе и мире [1; 4; 7].

Для продолжения развития экономики Вьетнам должен изучать опыт внедрения экономической модели Сингапура и Южной Кореи.

В экономической теории существует различные теории устойчивого экономического развития, начиная с работ А. Смита и заканчивая теориями современных экономистов, которые рассматривают устойчивое развитие в контексте постиндустриального общества [3; 8; 9]. При этом они выделяют три измерения устойчивого роста: экономическое, социальное и экологическое [2, с. 516]. Признаками устойчивой экономики являются: в-первых, высокий темп и продолжительность роста развития экономики; во-вторых, надёжная защита экологии; в-третьих, решение вопроса занятости населения; в-четырёх, общественное равенство и политическая стабильность; в-пятых, совершенствование судебной системы и широкая демократия; в-шестых, гласность и четность; в-седьмых, невысокий рост инфляции.

Целями развития экономики Вьетнама в период с 2011 по 2020 г. являются укрепление макроэкономики, рост национального валового дохода 7-8%/год, средний доход населения 3000-3200 дол. США, повышение доли промышленного и туристического сектора до 85% ВВП, доля продукции высокой технологии до 45% ВВП, применение современного научного достижения в области сельскохозяйственной, уменьшение процента сельскохозяйственного труда до 30% в общем труде, совокупная производительность факторов производства, способствующих росту, должна вырасти на 35%, снижение потребления энергии на единицу ВВП на 2,5-3%/год. Урбанизация составит более 45%. Количество новых сельских кооперативов, которые соответствуют стандартным нормам, должно быть выше 50%, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) достигнет высокого уровня и будет равняться средним показателям в мире. Стабильный темп роста численности населения составляет 1,1%, средняя продолжительность жизни достигать 75 лет, будет приходиться на 10 тысяч населения девять врачей и 26 больничных коек. Будет осуществлено всеобщее медицинское страхование. Число обученных работников достигнет более 70%, уровень бедности сократится в среднем на 2-3%/год; фактический реальный доход населения будет выше в 3,5 раза по сравнению с 2010 годом; строительство стандартного жилья достигнет 70% и средняя площадь будет 25 м²/чел. Студенты будут составлять 450 чел. на 10 тысячу населения. Будет улучшено качество окружающей среды. К 2020 году лес будет покрывать до 45% территории, все населенные пункты будут иметь чистую воду; 100% заводов будут использовать новые чистые технологии; более 80% всех производственных предприятий будут соответствовать экологическим стандартам; все города 4-й категории и выше и все индустриальные парки зоны экспортной переработки будут иметь централизованную систему очистки сточных вод; 95% твердых бытовых отходов, 85% опас-

ных отходов и 100% медицинских отходов будут обрабатываться в соответствии со стандартами [7].

Для эффективного улучшения устойчивого экономического развития Вьетнама в период 2011-2020 годов необходимо выполнить следующие задачи:

1) продолжить дальнейшее укрепление руководства и контроля со стороны Правительства и Национального Собрания;

2) усовершенствовать механизм рыночной экономики по социалистической ориентации, разработать правовые основы для предприятий всех форм собственности, позволить построить новую экономическую модель открытой экономической зоны, свободные экономические зоны, особые экономические зоны, применять инновации во всех областях жизни и использовать все новые научные достижения в производстве и аграрно-хозяйственных комплексах;

3) осуществить административную реформу. Государственные чиновники должны обладать соответствующими качествами и возможностями; завершить борьбу с коррупцией. За 10 лет (2011-2020) необходимо реформировать базовую подготовку человеческих ресурсов и политику использования рабочей силы по принципу «равные возможности при найме на работу, продвижения и создание рабочего духа». Осуществить реформу заработной платы, особенно для талантливых работников. Государственные служащие должны жить на заработную плату, как в других странах региона;

4) формирование механизмов и политики в области развития науки и технологий в интересах экономического развития со следующим содержанием: инвестировать в инфраструктуру для научных исследований и разработок; создать рынок научных исследований и производства;

5) продолжать инвестировать и улучшать основные системы инфраструктуры в направлении синхронизации и современности. Развитие инфраструктуры должно соответствовать следующим принципам.:

- развитие инфраструктуры должно соответствовать принципам национального планирования;

- на период до 2020 года, государственными приоритетами являются строительство большого количества трафиков, международных обменных центров (аэропорты, торговые порты, автомобильные дороги, железные дороги) и современных районов городского типа;

- необходимо расширить формы мобилизации и использования капитальных вложений в развитие инфраструктуры, таких, как СЭП (строительство-эксплуатация-передача: Передача Builing операции); ВСС (контракты бизнеса: Бизнес кооператив договора); ВТО (Build-Transfer-Operate: Строительство операция передачи), ВТ (Build-Transfer: строительство и передача); PPP (Public Private Partnership: государственно-частное партнерство);

- обязательно создать механизмы и политику для быстрого развития ключевых экономических областей, создавая движущую силу общего роста страны.

6) усиление защиты окружающей среды в сторону зеленой модели развития. В целях защиты экологической среды необходимо строго устанавливать правовые нормы по охране окружающей среды. Надо поощрять научные исследования и технологии, которые не загрязняют окружающую среду;

7) развивать международную экономическую интеграцию. Для достижения быстрого и устойчивого развития экономики надо получать научные знания, новые технологии и современные техники. Ускорить темпы модернизации экономики, которые направлены на развитие экспортного потенциала. Необходимо определить рыночную стратегию (партнеров) и развивать широкие связи с экономическими центрами и передовой науки и технологии в мире, таких как США, Япония и страны ЕС, Китай.

Устойчивое развитие вьетнамской экономики в 2010-2020 гг. в духе резолюции XI съезда партии Вьетнама обеспечит высокие темпы роста экономики, решение важных социальных проблем и сохранит окружающую среду для будущих поколений.

Список литературы:

1. Десятый съезд партии резолюцию, XI. – Ханой : Правда, 2011.
2. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. – К. : Знання, 2007.
3. Адам Смит. Богатство народов. – Ханой : Образование издательство, 1997.
4. Центральный Исполнительный Комитет: Стратегия социально-экономического развития на 2011-2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tuanvietnam.vietnamnet.vn/2010-09-14-du-thao-chien-luoc-phet-trien-kinh-te-xa-hoi-2011-2020>.
5. Нгуен Ван Куонг. Ряд потенциальных проблем в южных ключевых экономических регионах (теория и практика). – Ханой : Национальный Политический Издательский дом, 2009.
6. Фан Ван Кхай. Разработка быстрого и устойчивого развития экономики в странах социалистической ориентаций. – Ханой : Национальное политическое издательство, 2002.
7. Буй Тат Тханг. Экономика Вьетнама в 2020 году: подходы и перспективы // Экономические исследования. – 2008. – № 1(356).
8. Сиднич Ананд, Амартуа Сен. Устойчивое развитие: концепции и приоритеты. – Нью-Йорк : ПРООН, 1996.
9. Дани Родрик. Новое мышление о развитии в двадцать первом веке. – Ханой : Национальное политическое издательство, 2000.

Нгуєн Ван Куонг

доктор економічних наук,
заступник начальника управління при Кабінеті Міністрів В'єтнаму

Нгуєн Трунг Вієт

магістр з економіки, приватний підприємець

**СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ СТІЙКОГО
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В'ЄТНАМУ**

Резюме

У статті розглядаються головні напрямки формування стратегії стійкого економічного розвитку В'єтнаму в 2010-2020 рр. Визначені основні проблеми економіки, соціальної сфери та екології, а також шляхи їх вирішення в межах обраної стратегії.

Ключові слова: стійкий економічний розвиток, стратегія, економічний вимір, соціальний вимір, екологічний вимір.

Nguyen Van Cuong

PhD, Deputy.

Head of Administration under the Cabinet of Ministers of Vietnam

Nguyen Trung Viet

Master in Economics

**STRATEGY OF SUSTAINABLE
ECONOMIC DEVELOPMENT OF VIETNAM**

Summary

The article reviews the main lines of the strategy of sustainable development of Vietnam in 2010-2020 years. The basic problems of economic, social and environmental, as well as their solutions within the selected strategy.

Key words: sustainable economic development strategy, economic dimension, the social dimension, the environmental dimension.

УДК 504.03

Садченко Е. В.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

Тонконогая И. В.

Одесский государственный экологический университет

МЕТОДЫ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОГО РАЗВИТИЯ ПРИЧЕРНОМОРЬЯ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены типы стратегий экономико-экологически безопасного развития региона. Проведена оценка социально-экономических и экологических проблем Причерноморья Украины. Сформирован набор приоритетных инструментов обеспечения определенной стратегии экономико-экологической безопасности региона.

Ключевые слова: экономико-экологическая безопасность, стратегия, набор инструментов, Причерноморье Украины.

Постановка проблемы. Одной из важнейших предпосылок эффективности механизма обеспечения экономико-экологической безопасности региона является выбор стратегического курса, который направлен на достижение главной цели - обеспечение и долгосрочную поддержку экономико-экологической безопасности региона. Поиск путей формирования такого стратегического курса, на наш взгляд, связан с формированием механизма обеспечения экономико-экологической безопасности региона как перечня взаимосвязанных инструментов достижения экономико-экологически безопасного развития региона. Стратегия экономико-экологической безопасности, в свою очередь, является философией, долгосрочным курсом, направленным на достижение целей региона, а именно обеспечение и гарантирование экономико-экологической безопасности системы «окружающая среда-население-экономика» региона.

Необходимость формирования и выбора стратегии обеспечения экономико-экологической безопасности региона детерминируется реалиями настоящего. Ведь отсутствие на общегосударственном и региональном уровнях взвешенного стратегического курса обеспечения экономико-экологической безопасности, направленного на предотвращение возникновения дестабилизирующих экологическое равновесие факторов, стимулирование экологически безопасного развития системы «окружающая среда-население-экономика», обусловили хаотичность, непоследовательность, неэффективность экологической политики и привели к возникновению экологически угрожающего и опасного состояния практически во всех регионах страны. Свидетельством этого и является надлежащий учет экологических (природно-ресурсных) ограничений при планировании социально-экономического развития природно-хозяйственного комплекса, фундамент которого заложен существующей нормативно-правовой базой относительно формирования региональных стратегий развития [1].

Анализ существующего опыта и литературы. Реализация стратегии

обеспечения экономико-экологической безопасности региона на практике осуществляется благодаря определенному набору инструментов и методов, которые, собственно, и представляют основу организационно-экономического механизма обеспечения экономико-экологической безопасности региона. Как правильно отмечает З. В. Герасимчук, «связь между состоянием безопасности и качеством управленческого влияния можно признать как прямой» [3], а соответственно формирование стратегии нуждается в поиске эффективных методов и инструментов обеспечения экономико-экологической безопасности региона, которые разрешат с максимальной экономико-экологической эффективностью в кратчайшие сроки достичь поставленных целей в области экономико-экологической безопасности. Мировая практика нарабатала широкий набор инструментов и методов экономико-экологической политики, которые могли бы быть применены в отечественных условиях. На повестку дня выносятся вопросы формирования набора максимально эффективных, адекватных конкретной ситуации рычагов. Исходя из значительной дифференциации отраслевой и территориальной структуры экономики, диверсифицированного регионального экологического пространства государства, применение унифицированных методов и инструментов в таких условиях, на наш взгляд, не даст желательных результатов. Ведь использование определенных средств нуждается в учете специфики, условий и нужд конкретного региона. Действующее экологическое законодательство опирается на использование единых для всей территории государства инструментов обеспечения экономико-экологической безопасности (причем, с точки зрения отдельных специалистов [4], очень ограниченное по сравнению с другими странами их количество). При этом региональная власть, которая обязана гарантировать экологически безопасную окружающую среду для местного населения, фактически лишена средств влияния на ситуацию в регионе. Все это значительно снижает эффективность действующего экономического механизма обеспечения экологической безопасности. Итак, насущной необходимостью является существенное расширение полномочий управленцев регионального уровня, в частности, в области расширения возможностей применения организационно-экономического инструментария обеспечения экономико-экологической безопасности.

На общегосударственном уровне должны быть сформированы рамочные условия – границы, в которых могут действовать региональная власть при применении соответствующих рычагов влияния для обеспечения экономико-экологической безопасности регионов и применяться единые для всей территории страны рычаги влияния. Наряду с этим региональные органы власти должны иметь в своем арсенале достаточный круг рычагов экономического и экологического регулирования для гарантирования экономико-экологически безопасного развития территории в пределах избранного регионального стратегического курса. Дополнительным аргументом может выступать и то, что практика региональной дифференциации инструментов экономико-экологической политики является довольно распространенной во многих государствах мира. Таким образом,

формирование конкретного набора инструментов и методов обеспечения экономико-экологической безопасности может осуществляться в каждом регионе в законодательном и правовом поле по результатам диагностики экономико-экологической безопасности в пределах сформированного стратегического курса. Отсюда, возникает необходимость разработки подходов к формированию оптимально необходимого инструментария обеспечения экономико-экологической безопасности на региональном уровне.

Методы исследования. Предлагаемый подход к формированию стратегического набора инструментов обеспечения экономико-экологической безопасности разрешает выбрать реальные пути достижения экономико-экологически безопасного функционирования и развития региона, исходя из сбалансированности экологических целей, возможностей и путей их достижения, которые являются, на наш взгляд, основным преимуществом такого подхода.

В исследованиях использовались методологические основы системного подхода, сравнительного экономико-экологического анализа, учета социальных факторов при построении системы критериальных оценок.

Результаты исследований и их анализ. Критерием выбора основной стратегии обеспечения экономико-экологической безопасности региона является его экологическое, экономическое и социальное состояние: безопасное, рискованное, угрожающее или опасное, которое определяется в результате аналитических расчетов на этапе диагностики экономико-экологической безопасности и свидетельствует об уровне экодеструктивного влияния на систему «окружающая среда-население-экономика» региона. Ведь именно диагностированное состояние экономико-экологической безопасности дает возможность формировать целевые ориентиры экономического и экологического направлений, которые являются достижимыми. Итак, экономико-экологическое состояние региона, которое определяет основные стратегические цели обеспечения его экономико-экологической безопасности, является тем критерием, который может детерминировать выбор стратегии обеспечения экономико-экологической безопасности «как результата».

Наиболее «плохая» ситуация наблюдается в регионах с экологически опасным состоянием, характерным признаком которых является высокая интенсивность влияния экодеструктивных факторов, значительные масштабы антропогенной нагрузки на природно-ресурсный потенциал, экосистемы и население, которое обуславливает значительное нарушение экологического равновесия в регионе и ставит под сомнение возможности восстановления качественных параметров. Стратегическими целями для таких регионов является прекращение деградации окружающей среды, истощение природно-ресурсного потенциала и уменьшение влияния экодеструктивных факторов на человека. Для таких регионов целесообразным будет выбор резистентной стратегии (от лат. *resistere* – противостоять, оказывать сопротивление), сущностью которой является формирование вектора противодействия существующим экологическим

опасностям путем их угнетения, локализации, нейтрализации и его направление на преодоление влияния экодеструктивных факторов и избежание полного разрушения экологического равновесия системы « окружающая среда-население-экономика » региона. Превосходящий характер мероприятий, которые целесообразно применять для реализации такой стратегии ликвидационный, что предусматривает концентрацию средств и усилий на локализации дестабилизирующих факторов и минимизации последствий их экодеструктивного влияния. Заметим, что это не означает пренебрежения мероприятиями превентивного характера, однако их удельный вес будет значительно меньшим, чем для регионов, которые находятся например, в состоянии экономико-экологического риска.

Острота и напряженность экономико-экологического состояния таких регионов обуславливают потребность радикальных изменений взаимоотношений системы « окружающая среда-население-экономика », тотальной экологизации развития региона, в том числе с широким использованием средств жесткого регулирования.

Стратегический набор инструментов реализации резистентной стратегии должен базироваться на средствах административно-контрольного влияния: нормативов, стандартов, лицензий; контроль в местах загрязнений; реализации принципов: «загрязнитель платит», наилучшей из возможных технологий, избежание необязательных форм загрязнений. Определяющей особенностью такой стратегии является широкое применение мероприятий, направленных на снижение вредного влияния факторов окружающей среды на здоровье населения, с этой целью целесообразным будет использование средств социально-психологического влияния, в частности повышение экологически сознательной пропаганды здорового образа жизни и т. д.

Общей чертой регионов, которые находятся в экономико-экологически угрожающем состоянии, является существование значительного количества экодеструктивных факторов, которые привели к нарушению экономико-экологического равновесия и нуждаются в локализации их влияния, стабилизации экологической ситуации и постепенного восстановления экономико-экологического равновесия в системе « окружающая среда-население-экономика ». Исходя из этого, стратегические цели таких регионов должны предусматривать локализацию угроз экономико-экологической безопасности, снижение уровня экодеструктивного влияния на экосистемы, природные ресурсы и население, и постепенное восстановление затронутого экономико-экологического равновесия. Для таких регионов целесообразным является выбор реститутивной стратегии (от лат. *restitutio* – восстанавливаю), сущность которой и состоит в создании предпосылок для восстановления экономико-экологического равновесия, качественных экологических параметров окружающей среды, обеспечение возможностей экологически безопасного функционирования и развития. Реститутивная стратегия ориентирована на локализацию существующих угроз экономико-экологической безопасности и ликвидацию их последствий для реципиентов экодеструктивного влияния: экосистем, природ-

ных ресурсов и населения региона, а также предотвращение развития новых дестабилизирующих экологическое равновесие факторов, которая будет обеспечивать стабилизацию экономико-экологической обстановки и восстановление ее устойчивости. Исходя из этого, можно констатировать, что реализация такой стратегии нуждается в реализации мероприятий ликвидационно-превентивного характера, причем, с превосходящей частью первого их вида.

Характерным признаком такой стратегии является гибкое объединение средств жесткого и мягкого регулирования. Поскольку, с одной стороны, существование значительного количества дестабилизирующих экономико-экологическое равновесие факторов требует жесткой регламентации хозяйственных процессов в регионе, которые разрешат не допустить ухудшения качественных параметров окружающей среды, а с другой – необходимость обеспечения устойчивости и стабильности функционирования и развития системы «окружающая среда-население-экономика» региона нуждается в генерировании мероприятий, методов и инструментов, которые будут отмечаться максимальной экономико-экологической эффективностью, которая детерминирует потребность эффективного комбинирования средств жесткого и мягкого регулирования, контрольного и экономически-стимулирующего характера.

Возможности изменения экономико-экологической ситуации в регионах в экономико-экологически рискованном состоянии лежат в двух направлениях: улучшение их состояния к экологически безопасному и ухудшению – к экологически угрожающему или опасному, соответственно стратегической целью таких регионов является постепенное снижение риска и сведение к минимуму потенциальных экодеструктивных влияний, который будет оказывать содействие движению в первом из указанных направлений. На наш взгляд, для регионов, которые находятся в экологически рискованном состоянии, целесообразным является применения диссипативной стратегии (от лат. *dissipatio* – рассеиваю), сущностью которой является ориентация на своевременное выявление и избежание дестабилизирующих факторов, которые потенциально могут послужить причиной отрицательного влияния на обеспечение экономико-экологической безопасности в регионе, и постепенное планомерное улучшение стандартов в области экономико-экологической безопасности. Стратегическими инструментами в этом случае являются средства экономического стимулирования, которые побуждают субъекты хозяйственной деятельности региона к рационализации использования ресурсов и внедрение природоохранных мероприятий, а также мероприятий социально-психологического характера.

Общность стратегических целей обуславливает общность превосходящего превентивного характера мероприятий стратегий обеспечения экономико-экологической безопасности регионов, высокую долю инструментов мягкого регулирования, более широкое привлечение субъектов хозяйствования к обсуждению и принятию решений в области экономико-экологической безопасности.

Особенностью стратегий, которые целесообразно применять в регионах с экономико-экологически безопасным состоянием, являются: во-первых, основная стратегическая цель, которая состоит в поддержке достигнутой сбалансированности между экономическим развитием региона (в части рациональности природопользования и уровня антропогенной нагрузки на природу), состоянием окружающей среды и качеством среды проживания населения, а также своевременное выявление и локализация потенциальных дестабилизирующих факторов; во-вторых, превентивный характер мероприятий по обеспечению экономико-экологической безопасности, рационализации природопользования и улучшение качества жизни населения; в-третьих, целевыми с позиции охраны окружающей среды и обеспечения экономико-экологической безопасности будут не только промышленность, сельское хозяйство, транспорт, сфера услуг и управление, которые имеют превосходящий удельный вес для регионов с худшей экономико-экологической ситуацией, а и такие области общественной жизни, как образование, культура, наука, здравоохранение. Для таких регионов целесообразным является применения *supportивной стратегии* (от англ. support – поддерживать), которая заключается в сохранении достигнутых в ретроспективном периоде тенденций в области обеспечения экономико-экологической безопасности и стремлении первенства в стандартах качества окружающей среды и уровня жизни населения. Для достижения этого необходимой является постоянная диагностика экономико-экологической безопасности, направленная на выявление потенциальных экодеструктивных факторов и недопущение неблагоприятного (для экономико-экологической безопасности) развития социально-экономической ситуации, внедрение прогрессивных стандартов в области экономико-экологической безопасности, содействие интеграции экологической, экономической и социальной составляющих развития региона, который разрешит поддерживать и гарантировать его экономико-экологически безопасное функционирование в долгосрочной перспективе.

Основными инструментами реализации этой стратегии являются средства мягкого регулирования, преимущественно рыночно ориентированные, в частности экономически стимулирующего характера, а также широкое применение инструментов социально-психологического влияния, направленных на экологизацию сознания и культуры населения.

Резюмируя рассмотрение основных стратегий обеспечения экономико-экологической безопасности, сведем в таблицу типологию и определяющие черты основных стратегических альтернатив обеспечения экономико-экологической безопасности природно-хозяйственного комплекса (табл. 1).

Таблица 1

**Типология и определяющие черты основной стратегии обеспечения
экономико-экологической безопасности природно-хозяйственного комп-
лекса**

Стратегия обеспечения экономики-экологической безопасности региона	Экономи-ко-экологическое состояние региона	Основная стратегическая цель	Превосходящий характер мероприятий	Превосходящий тип управленческого влияния	Набор приоритетных групп инструментов
Резистентная стратегия	экономи-ко-экологическая опасность	Прекращение деградации окружающей среды и истощение ресурсного потенциала	Ликвидационный	жесткое регулирование	1. Превентивно-регулирующие 2. Компенсационно-взимающие 3. Системо-гармонизирующие
Реститутивная стратегия	экономи-ко-экологическая угроза	Локализация угроз, восстановление нарушенного экономика-экологического равновесия	Ликвидационно-превентивный	объединение жесткого и мягкого регулирования	1. Аудиторско и экспертно-разрешительные 2. Превентивно-регулирующие 3. Компенсационно-взимающие
Дисипативная стратегия	экономи-ко-экологический риск	Снижение риска, рассеивание потенциальных экоде-структивных факторов	превен-тивно-ликвидационный	объединение жесткого и мягкого регулирования	1. Аудиторско-и экспертно-разрешительные 2. Превентивно-регулирующие 3. Системо-гармонизирующие
Супортивная стратегия	экономи-ко-экологическая безопасность	Поддержка и укрепления достигнутых позиций в области экономика-экологической безопасности	Превентивный	мягкое регулирование	1. Системо-гармонизирующие 2. Накопительно-распределительные 3. Стимулирующие

Формирование таких стратегических наборов инструментов обеспечения экономика-экологической безопасности территориального природно-хозяйственного комплекса разрешает выбрать траекторию их движения к достижению и поддержанию экономика-экологически безопасного развития, направляет выбор структуры и инструментов механизма обеспечения их экономика-экологической безопасности.

Выводы. Проведенный комплексный анализ экономика-экологического состояния территориального природно-хозяйственного комплекса

позволил определить направления стратегического развития Причерноморья и разработать процедуру принятия управленческих решений при обеспечении экономико-экологической безопасности Причерноморья Украины с использованием предложенного набора приоритетных групп инструментов относительно выбранной стратегии.

Для Причерноморья Украины характерной является диспропорция между уровнем развития отдельных сфер природоохранной деятельности, а именно: финансирования природоохранной деятельности, рациональности использования природных ресурсов, антропогенной нагрузки на окружающую среду и здоровье населения как главного реципиента загрязнения. В пределах Причерноморья выделены территории со сравнительно благоприятными, полублагоприятными и неблагоприятными условиями развития.

По результатам анализа большая часть территорий региона характеризуется непропорциональным, дисбалансированным развитием. В пределах региона нет территорий с высоким, взаимосогласованным развитием разных сфер, которые служили бы эталоном в исследовании и управлении.

В результате анализа установлено, что для территорий региона характерным является преимущественно низкий, а иногда – средний уровень экономического развития. То есть низкое экономическое развитие и слабый производственный потенциал региона сопровождалось незначительной антропогенной нагрузкой на окружающую среду, которая обеспечивала лучшие условия для его сохранения и высшие показатели развития природоохранной деятельности.

По результатам диагностических исследований, для Причерноморья Украины целесообразным является выбор реститутивной стратегии, направленной на восстановление экономико-экологического равновесия, для достижения которого необходимо путем повышения уровня финансового обеспечения соответствующей области, объединение усилий региональных и государственных органов власти вокруг решения экологических и экономических проблем региона, повышение экономико-экологической эффективности использования имеющихся возможностей и ресурсов. Выбор супортивной стратегии в текущем периоде не является целесообразным ни для одной области Причерноморья.

Список литературы:

1. Андреева Н. Н., Харичков С. К. Эколого-ориентированные инвестиции в системе обеспечения ресурсно-экологической безопасности. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2000. – 196 с.
2. Безпека регіонів України і стратегія її гарантування : монографія / Б. М. Данилишин, А. В. Степаненко, О. М. Ральчук та ін. / – Київ : Наукова Думка. – 2008. – Т. 1. – 387 с.
3. Герасимчук З. В. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях : монографія за науковою редакцією д. е. н. проф. Хлобистова Є. В. / РВПС України НАН України, ІПРЕЕД НАН України, СумДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. – Сімферополь : «Підприємство Фенікс», 2010. – 582 с.
4. Герасимчук З. В., Вавдіюк Н. С. Економічна безпека регіону: діагностика та механізми забезпечення : монографія. – Луцьк : Настир'я, 2006. – 244 с.
5. Стратегія розвитку промислового комплексу регіону / За ред. Б. В. Буркинського, В. М.

- Лисюка. – ПРРЕД НАНУ – Одеса, 2008. – 321 с.
6. Садченко Е. В. Принципы и концепции экологического маркетинга : монография. – Одесса : Астропринт, 2002. – 400 с.
7. Шмаль А. Г. Методология создания национальной системы экологической безопасности / А. Г. Шмаль // Экологический вестник России. – 2005. – № 7. – С. 57-59.

Садченко О. В.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Тонконога І. В.

Одеський державний екологічний університет

**МЕТОДИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНО
БЕЗПЕЧНОГО РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОР'Я УКРАЇНИ**

Анотація

У статті розглянуті типи стратегій економіко-екологічно безпечного розвитку регіону. Проведена оцінка соціально-економічних і екологічних проблем Причорномор'я України. Сформований набір пріоритетних інструментів забезпечення певної стратегії економіко-екологічної безпеки регіону.

Ключові слова: економіко-екологічна безпека, стратегія, набір інструментів, Причорномор'я України.

Sadchenko E. V.

Odessa I.I. Mechnikov National University

Tonkonogaya I. V.

Odessa State Environmental University

**STRATEGY SELECTING METHODS FOR ECONOMIC
AND ENVIRONMENTALLY SAVE DEVELOPMENT
OF THE BLACK SEA REGION OF UKRAINE**

Summary

The article describes the types of strategies for economic and environmentally save development of the region. An assessment of socio-economic and environmental problems in the Black Sea region of Ukraine is made. A set of priority tools that provide a strategy of economic and environmental safety of the region is formed.

Key words: economic and environmental safety, strategy, tools, Black Sea region of Ukraine.

УДК 339.661

Скрипка О. О.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ РИНКУ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВ УКРАЇНИ ТА ФРАНЦІЇ

У статті проаналізовано сучасний стан ринку мінеральних добрив України та Франції, їх схожі риси та відмінності, наданий прогноз розвитку. При цьому виділені існуючі групи впливу на ринках двох країн, проведено аналіз державної політики щодо сировинної бази для галузі та екологічності виробництва. Наведено загальносвітовий прогноз розвитку ринку мінеральних добрив та внутрішніх ринків кожної з країн. Виявлені напрямки майбутньої стратегії підприємств на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Ключові слова: хімічна промисловість, консолідація активів, міжнародне виробництво, ринок мінеральних добрив, стратегія підприємств.

В умовах глобальних викликів усі країни світу особливу увагу приділяють розвитку агропромислового сектора, що забезпечує як високу додану вартість, так і захищеність соціальної сфери. Потребуючи ефективних важелів на глобальному ринку, Україна має бути забезпечена як розвинутим АПК, так і глибокою інтеграцією в міжнародні виробничі процеси. Для сучасної національної економіки це питання є обов'язковим для вирішення, воно може визначити нові пріоритети розвитку, технологічні інновації, перспективні цілі зовнішньоекономічної політики.

Дослідженню проблем агропромислового комплексу та міжнародного сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі присвячена низка праць зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких слід зазначити С. Адукова, А. Барабаша, Р. Клименко, Т. Ковеня, А. Коостайада, А. Мовсіяна, К. Семенова, К. Солошонка, Р. Фурро. В роботах названих авторів розглядається важливість міжнародної виробничої кооперації та обґрунтовується необхідність ведення ефективного сільського господарства. Водночас, не дивлячись на досить великий науковий доробок, тенденції ринку змінюються і щоразу необхідно враховувати нові тренди. Важливим є дослідження та прогнозування стану ринку та галузі.

У зв'язку з цим метою даної статті є проведення порівняльного аналізу сучасного стану ринку мінеральних добрив України та Франції, зокрема на прикладі азотних добрив, а також визначення його перспектив і стратегії підприємств, діючих на даному ринку.

Розвиток і ефективність сучасного виробництва у будь-якій галузі залежить від цілої низки чинників, серед яких важливе місце займають зовнішні, у тому числі міжнародні. Останні активно впливають на конкурентоспроможність підприємств галузі на світових ринках і забезпечують високу ефективність в рамках міжнародного виробництва, що, є загальновідомим, представляє собою виробництво товарів та послуг із залучен-

ням іноземного підприємницького капіталу в формі прямих та портфельних капіталовкладень [1, с. 91]. Агропромисловий сектор як найбільший міжгалузевий комплекс, що об'єднує декілька галузей економіки, є одним із найважливіших у багатьох країнах, серед яких і індустріально розвинуті держави. Його розвиток залежить від інтегрованості у міжнародний економічний простір і міжнародне виробництво.

Сучасне сільське господарство неможливо ефективно розвивати без використання мінеральних добрив. Специфікою українського ринку також є те, що Україна залежна від іноземної сировини, перш за все від російського газу, що використовується для виробництва азотних добрив, а також від сирійських фосфоритів чи хібінського апатитового концентрату, що видобувається в РФ та використовуються при виробництві фосфорних добрив [2, с. 162].

Історично склалося так, що найбільш потужні заводи орієнтуються на випуск азотних мінеральних добрив (аміачної селітри, карбаміду, сульфату амонію).

В Україні такі великі виробники мінеральних добрив, як «ЧеркасиАзот», ОПЗ, «Сєверодонецьке об'єднання Азот», Концерн «Стірол», «ДніпроАзот» представляють собою стратегічний комплекс національного значення. Крім того, хімічна галузь є однією з найбільш наукоємних та швидкозростаючих як у всьому світі, так і в Україні. Так, зростання обсягів хімічної промисловості в країні у 2011 році склало 19%, при цьому основу даного збільшення склало виробництво мінеральних добрив та нафтохімія [3]. Серед найбільших імпортерів українських мінеральних добрив у 2012 році – Туреччина, США, країни ЄС, Бразилія, Мексика, країни Африки.

Однак, незважаючи на диверсифіковану географію постачання, доля українських виробників азотних добрив скоротилася з 17% в 2000 році до 3% у 2011 році. Головною причиною таких змін є ціна на основну сировину для галузі – природний газ. Різниця в ціні для російських та українських виробників становила шість разів не на користь національного виробника. Зважаючи на це, різко збільшилася частка російських виробників добрив на внутрішньому ринку України – до 35%. Також необхідно враховувати технологічне відставання українських підприємств від своїх конкурентів, через яке українські виробники витрачають на 10-15% більше газу, ніж сучасні заводи в таких країнах, як Катар, Саудівська Аравія, Єгипет, Китай [4].

Навпаки, французькі корпорації намагаються гарантувати енергетичну незалежність та безпеку, поширюючи діяльність в сфері видобутку та реалізації сланцевого газу. Компанії Total, CGG Veritas, Solvay проводять інвестиційну політику на американському ринку нетрадиційного газу, де нещодавно відкрилися нові можливості. Так, група Total придбала 25% долю родовищ в Чезапек (штат Техас), а також 25% всіх родовищ в Ютіка (штат Огайо), що багаті на конденсати та легку нафту, що робить їх надзвичайно вигідними при виробництві добрив та полімерів за рахунок низької ціни на американський газ [5, с. 11].

Важливим для хімічної промисловості України став 2011 рік, коли відбулися злиття та поглинання під егідою Group DF, в яку увійшли концерн «Стірол», «Азот», (Черкаси та Сєверодонецьк) та «РівнеАзот». Саме непередбачуваність ризиків для бізнесу зробила можливим таке швидке об'єднання більшості стратегічних підприємств хімічної галузі під управлінням однієї компанії, що має доступ до сировинних ресурсів на більш вигідних умовах [6].

У свою чергу, ринок мінеральних добрив Франції є більш диверсифікованим і на ньому представлена більша кількість «великих гравців». Маючи кращі умови для ведення бізнесу, ця країна активно залучає іноземних виробників на власний ринок. На початку 2012 року компанія Borealis, 64% акцій якої належить суверенному фонду емірату Абу Дабі, придбала завод азотних добрив Рес-Rhin та інтегрувала в свій філіал Linzer Agro Trade. Прихід двох світових гігантів даної промисловості може внести значні зміни в розвиток ринку мінеральних добрив Франції, значно загостривши конкуренцію. Першим є OCI Agro, єгипетська компанія, що виробляє 7,7 млн. тонн азотних добрив. Вірогідно, що діяльність OCI Agro буде направлена на розвиток ринку карбаміду Франції, де є значний потенціал, оскільки на карбамід приходилося лише 10% всього ринку простих азотних добрив, що були поставлені фермерам у минулу посівну. Очевидно, що для виконання задачі буде залучено завод Sorfert, 51% якого належить OCI, а 49% – Sonatrach (алжирська державна компанія). Планувалося введення його в експлуатацію на початку 2012 року, але воно було перенесене до 1 кв. 2013 року. Цей завод матиме виробничі потужності 1,2 млн. тонн карбаміду та 0,8 млн. тонн аміаку в рік. Для подальшої експансії на французькому ринку передбачено будівництво потужностей в США та Бразилії, що буде завершено у 2015 році [7, с. 5].

Другим учасником на даному ринку є російський Єврохім – компанія, що входить до десятки найбільших виробників мінеральних добрив в світі. Група має широкий портфель продуктів серед яких карбамід, аміачна селітра, азотмісткі розчини, NPK, DAP, MAP. Діяльність у Франції розпочалася із купівлі місцевої дистрибуторської мережі K+S Nitrogen та виробничих потужностей, – заводу в Антверпені що належав BASF. Головними завданнями є спрощення структур та їх повна інтеграція. Група спроможна вивести на ринок 4,5 млн. тонн азотних добрив в рік, а також спеціальні продукти. Крім того, сильну конкуренцію їм складуть діючі лідери французького ринку – Yara France, Timac Agro, GPN.

Основними напрямками розвитку французького ринку мінеральних добрив є подальша технологізація процесів виробництва та самої продукції, збільшення частини «наукоємних» добрив: Ареx, V2, Entec. Незважаючи на обмежувальні закони, в 2012 році відбулося збільшення поставок карбаміду на 66%, в порівнянні з 2011, але Франція не займає і 2% світового ринку азотних добрив, більше орієнтуючись на фосфорні, однак тут ситуація схожа на аналогічну в Україні – країна є залежною від сировини та імпортує фосфорити з Марокко. Таким чином, як і Україна, Франція є повністю залежною від сировини для фосфорних добрив, що постачається

з Північної Африки [8, с. 19].

Французька влада вважає за необхідне введення податку на викиди вуглецю, що оподатковував би товари, що проходять кордони ЄС, відновлюючи таким чином конкуренцію та сприяючи протекціонізму, з країнами, що мають дешеву сировину. Це буде підтримувати французькі підприємства, витрати яких збільшилися на 10-15% у зв'язку з необхідністю придбання квот, що забезпечили зменшення викидів на 65% з 1990 року [8, с. 19].

Таким чином, владні органи вважають за потрібне фіскально захистити національного виробника та стимулювати екологічність виробництва, однак податок встановлюється, виходячи не з викидів, а з обсягу продаж, тобто це – подвійне оподаткування для європейських корпорацій, що не провели достатньо ефективної політики, направленої на зниження кількості діоксиду вуглецю та оксиду азоту на своїх підприємствах. З іншого боку, вищезгаданий нетрадиційний газ може використовуватися у виробництві азотних добрив, що вносить додаткове посилення конкуренції між корпораціями, надаючи перевагу тим компаніям, що інвестували в дане джерело альтернативної енергетики.

Даний приклад демонструє різницю у формуванні екологічної та податкової політики щодо підприємств-виробників добрив у Франції та Україні. Являючись постіндустріальною економікою із сильною соціальною складовою, французька сторона намагається максимально обмежити шкідливе виробництво та притягнути до фінансової відповідальності компанії, що не вжили необхідних заходів. Україна, у свою чергу, більш лояльно ставиться до «брудного виробництва», продає власні квоти на викиди вуглекислого газу промислово розвинутим країнам, однак встановлений курс на модернізацію виробництва допоможе, як в конкурентній боротьбі, так і в екологізації виробництва. Так, наприклад, на «Рівнеазот» використовується 950 кубометрів газу для вироблення 1 тони аміаку, а загалом, в Україні, на даний момент середнім показником використання природного газу на тонну аміаку є 1100 кубометрів. Українські підприємства активно працюють над модернізацією виробничих потужностей та зниженням витрат.

Згідно з позитивним прогнозом розвитку глобальної індустрії мінеральних добрив, що його опублікувало американське агенство Lucintel, на протязі наступних п'яти років обсяг ринку досягне 193,82 млрд. дол. при середньорічному темпі зростання в 5,4% [9, с. 21].

Попит на основні продовольчі культури, фрукти, овочі, продукти тваринництва та біопаливо залишиться стійким, що буде сприяти більш широкому використанню добрив для підтримки високого рівня виробництва. Збільшення чисельності населення, як очікується, також буде стимулювати збільшення споживання добрив в світі.

Світовий ринок добрив дуже фрагментований та залежить від врожаю, обізнаності фермерів та доступності кредитів. Витрати на дослідження та розробки продовжують зростати в зв'язку з посиленням законодавчого тягара, складністю виробництва продукції, а також з огляду на те, що

продажі різних сегментів добрив, багато в чому залежать від кліматичних умов та вирощуваних сільськогосподарських культур.

Світові тенденції розвитку сільського господарства значно впливають на динаміку виробництва та використання мінеральних добрив. Враховуючи прогнози демографічні показники, необхідним буде збільшення виробництва продуктів харчування, що неможливо без активного використання мінеральних добрив. Внаслідок зміни кліматичних умов, опустелювання орних земель, урбанізації, відношення орних земель до населення зменшиться на 55% до 2030 року, що буде вимагати більш раціонального їх використання. Таким чином, зростаючий попит на сільськогосподарську продукцію та скорочення площі необхідних земель буде сприяти зростанню важливості мінеральних добрив [9, с. 14].

Виробництво комплексних добрив, розчинів добрив є одним з найперспективніших векторів розвитку галузі. На сьогоднішній момент виробництво монодобрив зменшується і все більше заміщується комплексними, використання яких є запорукою підвищення родючості земель та втілення ефективних технік ведення господарства. У свою чергу, прогнозується двократне збільшення ринку мінеральних добрив в Україні, зокрема використання азотних добрив збільшиться з 950 тис. тонн в 2012 до 2 млн. тонн, фосфорних добрив – з 225 до 460 тис. тонн, калійних добрив – з 125 до 270-280 тис. тонн. Це пов'язано з тим, що протягом п'яти років кількість орних земель в Україні може збільшитися на 7 млн. га, з 18, 7 млн. га в цьому році, до 25,4 млн. га в 2017 році, а кількість внесених добрив на гектар збільшиться на 35-40% [10, с. 27].

Подальший розвиток підприємств буде залежати від ціни на природний газ, постачальником якого залишається РФ. Ми припускаємо, що подальша стратегія українських підприємств буде направлена на посилення експортних позицій в ЄС, загострення конкуренції на внутрішньому ринку з імпортними виробниками та орієнтація на випуск більш технологічно складної, і, як наслідок, з більшою доданою вартістю, продукції. Українські виробники будуть збільшувати використання аміаку для виробництва таких добрив, як аміачна селітра, карбамід, карбамідно-аміачна суміш. Така стратегія має збільшити рентабельність виробництва та буде відповідати актуальному на ринку попиту. Своєчасна реакція на зміну кон'юнктури ринку має забезпечити успішний розвиток вітчизняних виробників, посилення їх присутності на закордонних та внутрішньому ринках.

Таким чином, можемо зробити висновок, що сектор виробництва мінеральних добрив є стратегічним і одним з пріоритетних в Україні. Наявність потужностей, сталих зв'язків, прагнення до модернізації та енергоефективності є запорукою конкурентоспроможності в глобальній системі міжнародного виробництва. Сприятлива світова кон'юнктура лише посилить позитивні ефекти від розвитку хімічної галузі загалом та виробництва мінеральних добрив зокрема. Франція, що є найпотужнішим агровиробником ЄС, приділяє велике значення розвитку власного ринку мінеральних добрив, посиленню конкурентної боротьби та збільшенню

технологій «зеленої хімії», що виражаються в економічних здобутках. Вважаємо, що подальше предметне дослідження даного питання є актуальним в розрізі діючих трендів світової економіки та може дати практичні рекомендації щодо розвитку галузі.

Список літератури:

1. Транснаціональні корпорації : навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.
2. Клименко Р. Н. Сравнительная характеристика сирийского фосфорита - сырья фосфорсодержащих минеральных удобрений // Вісник КДУ імені Михайла Остроградського. – 2010. – № 5. – С. 159-162.
3. Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях [Електронний ресурс] Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Крупнейшие компании Украины – Химическая промышленность – 1 вересня 2012 р. [Електронний ресурс] Дело. – Режим доступу : <http://delo.ua/business/kрупнейshie-kompanii-ukrainy-himicheskaja-promyshlennost-163483/>.
5. Vironique Le Billon. Les industriels français a la conquete du marché de gaz de schiste // Les Echos. – 14 Octobre 2012. – P. 11-12.
6. История Group DF [Електронний ресурс] – Прес-служба Group DF – Режим доступу : <http://www.groupdf.com/ru/about/history>.
7. Les challengers montent au front // Agrodistribution – Hors-s rie Novembre 2012. – P. 4-6.
8. Renaud Fourreaux. Le nouveau visage des fabricants // Les engrais. – Novembre 2012. – № 11. – P. 18-19.
9. Global Agrochemicals Industry 2012-2017: Trend, Profit and Forecast Analysis. Lucintel. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lucintel.com/reports/chemical_composites/global_agrochemicals_industry_2012_2017_trends_foreacast_july_2012.aspx.
10. Програма «Зерно України». Міністерство аграрної політики та продовольства України. Національна академія аграрних наук України. – К. : ДІА, 2011. – 48 с.

Скрипка А. А.

аспірант Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ УКРАИНЫ И ФРАНЦИИ

Резюме

В статье исследовано современное состояние рынка минеральных удобрений Украины и Франции, их общие черты и различия, дан прогноз их развития. выделены существующие группы влияния на рынках двух стран. Анализируется государственная политика относительно сырьевой базы для отрасли и экологичности производства. Приведены общемировой прогноз развития рынка минеральных удобрений и внутренних рынков каждой из стран. Выделены направления стратегии предприятий на внутренних и внешних рынках.

Ключевые слова: химическая промышленность, консолидация активов, международное производство, рынок минеральных удобрений, стратегия предприятий.

Skrypka O.

graduate of the Odessa I.I.Mechnikov National University

**COMPARATIVE ANALYSIS OF THE PERSPECTIVES
FOR THE FERTILIZER MARKET OF UKRAINE AND FRANCE**

Summary

The article examines the current state of the market of mineral fertilizers in Ukraine and France, their similarities and differences, given the forecast of their development. The study describes the current impact of the markets of the two countries. We analyze government policy on raw materials for industry, environmental production. A brief analysis of the future strategy of enterprises was made. We also provided an outlook for the global market of mineral fertilizers, as well as separate one for the domestic market of each country. Enterprise strategies in domestic and international markets were also highlighted.

Key words: chemical industry, the consolidation of the assets, the international production, the market of mineral fertilizers, the strategy of the enterprises.

УДК 339.9

Філіпенко А. С.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПОЛІТИКА МІЖНАРОДНОГО СПРИЯННЯ ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКОВІ

Стаття присвячена політиці міжнародного сприяння економічному розвитку. У ній розглядаються передумови, принципи та механізми надання офіційної допомоги розвитку найбільш біднішим країнам світу. Особлива увага приділена аналізу Цілей тисячоліття розвитку та досягнутих на їх основі результатів. Чільне місце відведено міжнародним організаціям, що здійснюють політику сприяння розвитку.

Ключові слова: офіційна допомога розвитку, Цілі тисячоліття розвитку, найменш розвинуті країни.

Міжнародна економічна політика, одним із головних завдань якої є сприяння розвитку найбільш бідних країн світу, базується на трьох головних принципах: свобода, рівність та взаємовигідний обмін. Дані принципи сформульовані в різноманітних міжнародних документах. Їхнє концентроване вираження та найповніше розкриття знайшло відображення у прийнятій у травні 1974 р. на Спеціальній сесії Генеральної асамблеї ООН «Декларації про встановлення нового міжнародного економічного порядку (НМЕП)», (резолюція 3201) та відповідної Програми дій. У грудні 1974 р. на 29-й сесії Генеральної Асамблеї ООН було прийнято Хартію економічних прав та обов'язків держав (резолюція 3281). І Декларація, і Хартія містять принципи, які повинні управляти економічними відносинами між державами. Дані принципи становлять також основу політики офіційної допомоги розвитку, водночас не вичерпуючи її змісту та різноманітних форм прояву. Засадничі принципи МЕП були суттєво доповнені іншими важливими документами, прийнятими в рамках ООН, її економічних підрозділів, на засіданнях Групи 7 (8), а потім Групи 20 найрозвинутіших та найвпливовіших держав світу. Окремі аспекти задекларованих принципів знаходять своє відображення в діяльності ГАТТ-СОТ, МВФ, Світового банку тощо. Реальна ж практика сучасних міжнародних економічних відносин засвідчує все ще існуючий величезний розрив між проголошеними принципами та їхнім втіленням у життя, про що свідчить соціально-економічний стан у найбільш бідних країнах світу.

Офіційна допомога розвитку (ОДР) є одним з каналів, спрямованих на надання сприяння економічному розвитку найменш розвинутих країн світу та на вирішення гострих соціальних проблем (голод, хвороби, неписьменність тощо). Станом на 2010 р. у світі від голоду страждало 925 млн. осіб. За частинами світу їх чисельність розподілялася так:

Розвинуті країни – 19 млн. (2.1%).

Близький Схід і Північна Африка – 37 млн. (4.0%).

Латинська Америка і Кариби – 53 млн. (5.7%).

Африка на південь від Сахари – 239 млн. (25.8%).

Азія і Тихоокеанський басейн – 578 млн. (62.5%).

У країнах, що розвиваються, кількість голодуючих становить 98% від сумарної кількості даної групи людей у світі. У Бангладеш, Китаї, Демократичній Республіці Конго, Ефіопії, Індії, Індонезії і Пакистані зосереджено 2/3 усіх голодуючих людей світу (40% із них проживають у Китаї та Індії). За даними ФАО, протягом останнього півстоліття питома вага голодуючих у загальній структурі населення світу поступово скорочується:

1969-1971 рр. – на 26%;

1990-1992 рр. – на 16%;

2005-2007 рр. – на 13%;

2010 р. – на 13,2%.

Питома вага людей, які живуть на менше ніж на \$1.25 на день, скоротилася з 43.1% в 1990 р. до 22.2% в 2008 р. Водночас остання фінансова криза негативно вплинула на процес скорочення бідності і в 2010 році навіть відбулося невелике зростання даного показника у порівнянні з 2007 роком.

Незважаючи на зазначений прогрес, мільйони людей на південь від Сахари, у Південній Азії залишаються в бідності, не мають доступу до освіти, охорони здоров'я, продуктивної зайнятості тощо.

Офіційна допомога розвитку займає одне з пріоритетних місць у політиці міжнародного сприяння розвитку. Вона була започаткована Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) з 1969 р. для визначення офіційної форми міжнародної допомоги країнам, що розвиваються. На початку передбачалося спрямовувати кошти тільки на довгостроковий розвиток найбідніших країн. Проте останнім часом галузь застосування ОДР розширена, вона містить інші види допомоги (наприклад, короткострокову гуманітарну допомогу та фінансування заходів, що мають на меті закріпити глобальні суспільні цінності).

Згідно з концепціями 70-х рр. ХХ ст., про перебудову міжнародних економічних відносин та встановлення нового економічного порядку, та з іншими документами, прийнятими міжнародним співтовариством, розвинуті індустріальні країни є основними донорами держав – одержувачів офіційної допомоги розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

**Чиста офіційна допомога розвитку з боку країн-членів
Комітету сприяння розвитку**

	млн. \$			Відсоток від ВВП		
	1992-1993 в серед- ньому	1997-1998 в серед- ньому	2008	1992-1993 в серед- ньому	1997-1998 в серед- ньому	2008
Австралія	984	1011	2954	0,36	0,27	0,32
Австрія	205	477	1714	0,11	0,23	0,43
Бельгія	840	823	2386	0,39	0,33	0,48
Канада	2457	1876	4785	0,46	0,32	0,32

Данія	1366	1670	2803	1,03	0,98	0,82
Фінляндія	499	388	1166	0,56	0,32	0,44
Франція	8093	6024	10908	0,63	0,41	0,39
Німеччина	7269	5719	13981	0,36	0,27	0,38
Греція	-	176	703	-	0,15	0,21
Ірландія	76	193	1328	0,18	0,30	0,59
Італія	3583	1772	4861	0,33	0,15	0,22
Японія	11205	9999	9579	0,28	0,24	0,19
Люксембург	44	103	415	0,31	0,60	0,97
Голландія	2639	2994	6993	0,84	0,80	0,80
Нова Зеландія	97	142	348	0,25	0,26	0,30
Норвегія	1144	1314	3963	1,09	0,86	0,88
Португалія	264	255	620	0,31	0,25	0,27
Іспанія	1411	1305	6867	0,27	0,24	0,45
Швеція	2114	1652	4732	1,01	0,75	0,98
Швейцарія	966	904	2038	0,39	0,33	0,42
Великобританія	3082	3648	11500	0,31	0,27	0,43
Сполучені Штати Америки	10916	7832	26842	0,17	0,09	0,19
В цілому	58318	50276	121483	0,31	0,23	0,31

Джерело: Development Co-operation Report 2010. –Paris, 2010, p. 180-181.

Таблиця 2

Головні одержувачі офіційної допомоги розвитку (2010 р.)
млн.дол.США

Країни з низькими доходами (менше 1005 дол. на душу населення)	29779,4
Країни з середніми доходами (1006-12275 дол. на душу населення)	41152,0
Країни з доходами нижчими від середніх (1006-3976 дол. на душу населення)	29587,9
Країни з доходами вищими від середніх (3976-12275 дол. на душу населення)	10377,3
Південна Азія і басейн Тихого океану	7875, 1
Європа й Центральна Азія	5556,1
Латинська Америка й Кариби	9201,1
Середній Схід і Північна Африка	8009,6
Південна Азія	12867,1
Африка на південь від Сахари	32263, 2

Джерело: World Development Indicators 2012. –Wash. D.C., 2012, p. 380.

Паризька декларація 2005 року сформулювала п'ять головних принципів партнерства щодо офіційної допомоги розвитку:

- країни, що розвиваються, розробляють власні стратегії розвитку,

удосконалюють свої інститути, протидіють корупції;

- країни-донори надають сприяння у відповідності з даними стратегіями та використовують місцеві системи;
- країни-донори координують свої дії, спрощують процедури, обмінюються інформацією з метою уникнення дублювання;
- країни, що розвиваються, та донори концентрують свої зусилля на виробництві та на визначенні результатів;
- донори та партнери з країн, що розвиваються, оцінюють загальні результати розвитку.

Зазначені принципи були розвинуті в документі, який отримав назву Порядок денний дій Аккри у 2008 р. (Accra Agenda for Action). Зокрема, донорами було наголошено на використанні національних систем країн-реципієнтів та на пріоритетному наданню програм допомоги громадському (державному) сектору; на сприянні реалізації провідних реформ в країнах, що розвиваються; на необхідності спільних оцінок щодо того, як використовуються надані кошти та ін.

Рис. 2. Зміст управління допомогою розвитку



У вересні 2000 р. на Саміті тисячоліття світові лідери сформулювали вісім цілей, яких світове співтовариство має досягти до 2015 р.:

- ліквідація крайнього голоду та бідності;
- забезпечення загальної початкової освіти;
- забезпечення рівності чоловіків і жінок;
- скорочення дитячої смертності;
- покращення охорони материнства;
- боротьба з ВІЛ/СНІДОМ, малярією та іншими хворобами;
- забезпечення екологічної стабільності;
- формування глобального партнерства з метою розвитку.

Економічна і Соціальна рада ООН (ЕКОСОР) є центральним форумом, на якому обговорюються міжнародні економічні та соціальні проблеми глобального й регіонального характеру, а також розробляються рекомендації щодо їхнього вирішення. ЕКОСОР здійснює дослідження та готує доповіді з широкого спектра міжнародних економічних, культурних й

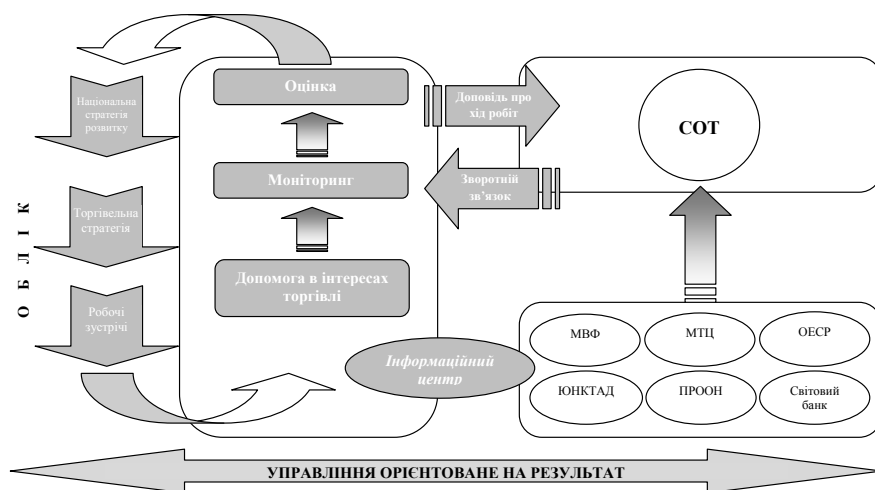
інших питань, координує діяльність відповідних установ та інститутів ООН, зокрема діяльність **Програми розвитку ООН (ПРООН)** – найбільшого міжнародного каналу для надання багатосторонньої технічної та передінвестиційної допомоги. ПРООН діє в понад 174 країнах і територіях, що розвиваються. Проекти ПРООН спрямовані на надання допомоги країнам, що розвиваються, з метою кращого використання ними свого економічного потенціалу, підвищення рівня життя населення, нарощування обсягів виробництва та сприяння екологічно безпечному розвитку світової економіки. Крім того, ПРООН відіграє роль каталізатора, здійснюючи сприяння в мобілізації необхідних капіталовкладень. За останні 25 років діяльність, яка фінансувалася ПРООН, стимулювала капіталовкладення обсягом майже 98 млрд. дол. із державних і приватних джерел.

У березні 2002 р. в м. Монтеррей (Мексика) відбулася міжнародна конференція «Фінансування для цілей розвитку» під егідою ПРООН, на якій обговорювалися проблеми збільшення фінансування для цілей розвитку. За підсумками роботи конференції було прийнято документ «Монтеррейський консенсус», основні положення якого включали такі положення: політика, можливості, ресурси, інституції, більша участь країн, що розвиваються, моніторинг і підвищення ефективності.

Політика: країни, що розвиваються, повинні мобілізувати внутрішні ресурси, залучати приватні інвестиції та ефективніше використовувати допомогу. Можливості: для всіх країн торгівля є ключовим ресурсом задля збільшення можливостей; збільшення доступу до ринків та ефективна участь країн, що розвиваються, у програмі розвитку «Доха» є підґрунтям того, що вигоди від глобалізації розповсюджуватимуться на всі країни. Ресурси: ефективна допомога має базуватися на здоровій політиці обох сторін (розвинуті країни забезпечують стабільне надходження фінансових та інших коштів; країни, що розвиваються, використовують зовнішні ресурси винятково в цілях розвитку). Інституції: посилення інституційної діяльності у напрямі здійснення програми фінансування для розвитку (ефективна мобілізація та використання внутрішніх ресурсів, створення сприятливішого інвестиційного клімату в країні, формування доступних для країн, що розвиваються, ринкових можливостей, удосконалення управління зовнішнім боргом тощо). Більша участь країн, що розвиваються, передбачає, що країни-реципієнти мають брати участь у всіх міжнародних рішеннях та дискусіях (йдеться про запровадження глобального економічного управління, яке забезпечувало б зв'язок і взаємодію міжнародної фінансової, монетарної та торговельної систем). Нарешті, моніторинг та підвищення ефективності означають концентрацію на результатах та систематичному підході при оцінці процесу надання допомоги.

Непересічне значення для економічного зростання та скорочення бідності має міжнародна торгівля. Дана проблема знайшла своє відображення на Уругвайському раунді переговорів в рамках ГАТТ. Невдовзі після підписання Мараккеської декларації (1994 р.), яка підвела підсумки переговорів, група африканських лідерів звернулася до міжнародного спів-

товариства щодо надання їм допомоги у розробці торговельної політики, участі в торговельних переговорах та в імплементації торговельних угод. У відповідь на це звернення СОТ, ЮНКТАД та Міжнародний торговельний центр створили Спільну інтегровану програму технічної допомоги (СПТД) африканським країнам з метою здійснення експертизи та надання сприяння у приєднанні їх до СОТ, інтеграції до нової багатосторонньої торговельної системи та отримання переваг у зростаючій глобалізації світових ринків. Міністерська конференція СОТ 1996 р. також визнала труднощі найменш розвинутих країн щодо інтеграції у світову економіку і вже наступного року члени СОТ схвалили ініціативу з підвищення торговельних можливостей цих країн, створивши Інтегровані рамки технічної допомоги в торгівлі найменш розвинутих країн (ІР). Дана програма була підтримана такими міжнародними організаціями, як МВФ, Міжнародний торговельний центр, ЮНКТАД, ПРООН, Світовий банк та СОТ.



МТЦ – Міжнародний торговельний центр

Рис. 4. Спільна інтегрована програма технічної допомоги.

У цьому зв'язку СОТ на міністерській конференції в Гонконгу в 2005 р. започаткувала програму Допомога в торгівлі, спрямовану на надання сприяння в торгівлі біднішим країнам. Дана програма включає в себе такі основні напрями:

- технічне сприяння: допомога країнам у розробці торговельних стратегій, у підвищенні ефективності переговорів та імплементації змін, що відбуваються в системі СОТ;
- сприяння в розбудові інфраструктури: будівництво портів, доріг, телекомунікацій, які пов'язують внутрішній та глобальний ринки;
- допомога у створенні виробничих потужностей: інвестування в промисловість та в сектори, де країна може диверсифікувати свої порівняльні переваги та отримати більше доданої вартості за рахунок експорту;

- удосконалення допомоги в контексті скорочення витрат та зниження тарифів. ОЕСР та СОТ здійснюють моніторинг щодо сприяння найменш розвинутих країнам у розвитку торгівлі, публікують раз на три роки глобальний огляд даної проблематики (Aid for Trade at a Glance).

Україна входить до групи країн з доходами, нижчими від середніх. За станом на 2010 р. по каналах офіційної допомоги розвитку нашою державою було отримано 545, 6 млн. дол. США, у тому числі від Європейського Союзу – 153 млн. дол., від США – 140, 2, від Японії – 53, 2 млн. дол. За умов прискореної модернізації економіки і суспільства, динамічного економічного зростання в нашій державі є всі передумови для переходу до групи країн із середніми доходами, що дозволить підвищити рівень добробуту громадян України.

Список літератури:

1. Африка и международный экономический порядок. В кн.: История человечества. Том VII. XX век. Пер. с англ. Гопала С. и Тихвинского С. Л. – Москва, 1995. – С. 90.
2. World Development Indicators 2012. – Washington D.C., 2012. – P. 2.
3. Development Co-operation Report 2010. – Paris, 2010. – P. 274.
4. Stijns J.-Ph. and other. Can we still Achieve the Millennium Development Goals? From Costs to Policies. – OECD, Paris, 2012. – P. 16.
5. Financing for Development. Implementing the Monterrey Consensus. – IMF. Publications, April 11, 2002.
6. Aid for Trade. Making it effective. – Paris, 2006. – P. 22-23.
7. Development Co-operation Report 2010. – P. 56.

Филипенко А. С.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПОЛИТИКА МЕЖДУНАРОДНОГО СОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

Резюме

Статья посвящена политике международного содействия экономическому развитию. В ней рассматриваются предпосылки, принципы и механизмы оказания официальной помощи развитию беднейшим странам мира. Особое внимание уделено анализу Целей тысячелетия развития и достигнутых на их основе результатов. Видное место отведено международным организациям, осуществляющим политику содействия развитию.

Ключевые слова: официальная помощь развитию, Цели тысячелетия развития, наименее развитые страны.

Filipenko A. S.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

**THE POLICY OF INTERNATIONAL ASSISTANCE
TO ECONOMIC DEVELOPMENT**

Summary

The article is dedicated to policy of international assistance of economic development. It is considering prerequisites, principles and mechanisms of giving the official development assistance to less developed countries. The main place has been related of international organizations which are realizing the policy of development assistance.

Key words: official development assistance, the Millennium Development Goals, the least developed countries.

УДК 339.72

Чистякова Е. С.

Якубовский С. А.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ СТРАНЫ КАК ФАКТОР ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ

В статье исследованы современные подходы к анализу доходности государственных облигаций. Определена динамика изменений структуры внешнего долга и стоимости его обслуживания для ряда развитых стран и стран с формирующимися рынками. Предложены пути повышения устойчивости мировой финансовой системы.

Ключевые слова: финансовая либерализация, структура внешней задолженности, доходность государственных облигаций.

В современных условиях развития мирового хозяйства эффективное управление внешним долгом является одной из составляющих обеспечения динамики роста национальной экономики и повышения ее международной конкурентоспособности. Сегодня необходимо констатировать, что внешний долг является составной частью финансовых систем большинства стран мира, действенным институтом в механизме макроэкономического регулирования и инструментом реализации экономической стратегии государства.

Однако механизм влияния внешнего долга на макроэкономическую ситуацию неоднозначный и должен рассматриваться в контексте взаимовлияния между экономическим ростом, доходностью государственных облигаций и привлечением иностранного, включая заёмный, капитала. Следствием нерациональной структуры внешнего долга могут быть такие обязательства перед нерезидентами, которые в будущем значительно ограничат свободу проведения экономической политики, существенно повысив расходы бюджета на его обслуживание.

Масштабы внешнего долга и значимость его влияния на развитие национальных экономик обусловили интерес ученых к этой проблематике, что способствовало появлению в отечественной науке исследований, в частности работы А. Барановского, Т. Вахненко, В. Гейца, Н. Зражевской, В. Новицкого, А. Плотникова, А. Рогача, С. Цыганова, В. Шевчука, В. Шпачка, посвященные анализу роли внешнего долга в финансовой системе государства в условиях глобализации мирохозяйственных связей.

Отдавая должное научным разработкам отечественных и иностранных ученых, следует отметить, что существует необходимость в дальнейших исследованиях, поскольку формирование внешнего долга стран, в частности Украины, происходит в условиях экономического кризиса и углубления финансовой глобализации, когда происходит переосмысление роли

иностранный капитал в экономическом росте, его влияния на финансовую безопасность стран.

Поэтому результаты исследования, приведенные в работе, по выявлению взаимосвязи между структурой внешней задолженности страны и изменением доходности её государственных облигаций в условиях глобальной нестабильности являются актуальными, представляют научную и практическую ценность.

Финансовая либерализация, основанная на открытии национальных финансовых рынков для иностранного капитала, предоставлении местным банкам и компаниям права инвестировать за рубежом, обеспечении иностранным институциональным и мелким инвесторам равных условий с отечественными банками и финансовыми компаниями, привела к существенному изменению всей экономической политики государств.

При этом последствия глобализации для международной конкурентоспособности национальных экономик и уровня благосостояния населения являются различными.

Так, одна группа стран благодаря взвешенным денежно-кредитной и бюджетной политикам, ограничениям на темпы роста потребительского спроса добилась повышения уровня конкурентоспособности национальных экономик.

Другая – благодаря экспансивной денежно-кредитной политики, значительному дефициту бюджета и росту внешнего финансирования постоянно увеличивает разрыв между внутренним потреблением и собственным производством товаров и услуг, «незаслуженно» повышая уровень благосостояния населения.

Мировой финансовый кризис, который начался в сентябре 2008 года с банкротства в США ведущего инвестиционного банка «Lehman Brothers», быстро распространился на всю мировую экономику. Для борьбы с его последствиями, а не с причинами, ведущие Центральные банки осуществили значительную денежную эмиссию, которая достигла к середине 2009 г. для стран G20 10 трлн. долл. [1].

Экспансивные денежно-кредитная и бюджетная политики развитых стран, в условиях почти полного отсутствия контроля за операциями с производными ценными бумагами ведущих европейских и американских банков и инвестиционных компаний, привели к следующим последствиям:

- избыточная ликвидность на мировом финансовом рынке способствовала росту стоимости сырьевых товаров, выросли цены также и на базовые инвестиционные товары, что привело к увеличению затрат реального сектора и его стагнации. Существенный рост стоимости продовольственных товаров и энергоносителей нанёс значительный вред странам с низким уровнем доходов, в которых потребление именно этих товаров является главным в потребительской корзине населения;

- избыточный спрос в условиях кризиса привел к снижению международной конкурентоспособности национальных производителей. В результате торговые балансы и сальдо текущего счета платежных балансов большинства стран ЕС и США являются отрицательными;

- потребительский спрос и уровень жизни населения в развитых странах был поддержан за счет роста внешних и внутренних обязательств;
- произошло изменение структуры внешней задолженности стран.

В результате существенного роста расходов, в основном на поддержку финансового сектора и доходов населения, в большинстве развитых стран произошло значительное увеличение дефицита государственных бюджетов, что сопровождалось ростом государственного и внешнего долга.

Результатом такой политики стало, с одной стороны, спасение частных компаний и банков развитых стран, спекулятивные финансовые операции которых в условиях падения фондовых показателей и фьючерсных цен на сырьевые товары привели к значительным убыткам в 2008-2009 годах, с другой стороны – ликвидность финансовых систем развитых стран за счет денежной эмиссии и внешних и внутренних заимствований значительно увеличилась, объемы задолженности стран существенно возросли.

Так, за последние четыре года средний показатель соотношения государственного долга к ВВП стран ЕС увеличился на 23,5%, достигнув в начале 2012 года 82,5% [2].

При этом отличительной чертой развития современных долговых кризисов является неспособность государства занимать финансовые ресурсы посредством долговых бумаг длительного срока обращения, спрос на которые практически отсутствует из-за высокой рискованности подобных вложений. Данное обстоятельство вынуждает правительства концентрироваться на краткосрочном заимствовании, увеличив частоту выхода на долговые рынки.

В данной статье доказывается гипотеза о том, что текущие ставки доходности долговых ценных бумаг с длительным сроком обращения и номинированные в иностранной валюте, находятся в зависимости от доли краткосрочной задолженности в суммарном показателе внешнего государственного долга.

Возникновение такой зависимости может быть обусловлено тем, что накопление краткосрочной задолженности, формирующейся из необходимых на определенный период времени выплат по ранее выпущенным облигациям и других текущих финансовых нужд (социальные выплаты, финансирование бюджетного дефицита в целом), стимулирует государство выпускать новые займы на ее покрытие.

Злоупотребление благоприятной рыночной конъюнктурой и непредвиденные резкие изменения, склонные оказывать влияние на предрасположенность инвесторов осуществлять выбор в пользу рискованных долговых ценных бумаг, в конечном счете могут привести к форс-мажорным ситуациям, для преодоления которых, как правило, в странах с формирующейся экономикой не предусмотрены необходимые резервные фонды.

С другой стороны, как показывает мировая практика, возможные сроки обращения предлагаемых долговых ценных бумаг государствами, финансовая устойчивость которых имеет неопределенный характер, являются регулируемой со стороны рыночного спроса. Так, в большинстве

стран, рейтинг инвестиционных активов которых оценивается как спекулятивный, правительства ограничены в использовании облигаций с погашением в течение более чем 10 лет. Данная тенденция может быть отслежена на примере Украины и Венгрии (подробнее данные представлены в таблице 1).

Таблица 1

**Сравнительный анализ условий внешних заимствований стран
в 2012 году**

Эмитент	Срок погашения долговой ценных бумаг				Доля краткосрочной задолженности*, %
	6 мес. – 1 год	5-10 лет	15-25 лет	30-45 лет	
Украина	5,49-6,798	7,008-7,727	-	-	8,7
Словакия	0,465-0,222	1,066-2,191	-	-	3,43
Венгрия	5,514 - 5,57	-	-	-	9,6
Чехия	0,625	1,336-2,483	3,091	3,337	3,4
Польша	0,385	2,936	3,167	3,787	0,08

Источник: Bloomberg Finance L.P. 2012.

Прим.:* – рассчитано автором на основании данных The World Bank Data Quarterly External Debt Statistics/SDDS.

Сложностью в проведении анализа на выявление данной зависимости посредством эконометрических вычислений является то, что исследование может подразумевать наличие причинно-следственной связи между временными стационарными и нестационарными (характер изменения которых является стихийным) рядами, в качестве которых могут выступать рыночные котировки и некоторые макроэкономические анализы. В связи с этим корреляционный анализ может исказить наличие связи либо её степень.

В случае с Германией и США, приведенные в таблице 2 коэффициенты обратной зависимости, могут быть подтверждены некоторыми тенденциями на мировых финансовых рынках, связанными с «бегством» инвесторов в безрисковые вложения на фоне развившихся долговых кризисов.

Для Греции, несмотря на отсутствие линейной зависимости, выраженной в коэффициенте корреляции Пирсона, значимыми являются коэффициенты ранговой корреляции Кенделла и Спирмена. Относительно сильная зависимость проявляется для облигаций Венгрии, что подтверждает данные в таблице 1 относительно стоимости обслуживания внешних займов и не использования бумаг длительного срока обращения.

Проследить аналогичные тенденции для Украины не представляется возможным, так как доступный временной период (Украина впервые начала занимать в краткосрочном периоде с 4-ого квартала 2009 года) не является достаточным для проведения подобных исследований [4].

Таблица 2

Коэффициенты корреляции между уровнем краткосрочной задолженности и текущей доходностью долговых ценных бумаг

Эмитент	Значение коэффициента двухсторонней корреляции		
	Пирсона	Кенделла	Спирмена
Чехия	-0,02	-0,058	-0,079
Венгрия	0,625**	0,504**	0,688**
Испания	0,446**	0,314**	0,440**
Греция	0,030	0,342**	0,601**
Германия	-0,427*	-0,108	-0,169
США	-0,286	-0,321**	-0,439**

Источник: рассчитано на основе данных IMF IFS и The World Bank Data Quarterly External Debt Statistics/SDDS; Прим.: ** – коэффициент значим при $\alpha=0,01$, * – коэффициент значим при уровне 0,05.

Тем не менее, учитывая выявленную зависимость для облигаций Венгрии и соотносимые показатели по условиям внешних заимствований (включая отсутствие долговых бумаг со сроком погашения более 10 лет и высокий уровень доходности по сравнению с другими странами ЦВЕ), можно выдвинуть предположение, что для еврооблигаций Украины также существует высокая вероятность того, что увеличение краткосрочной задолженности способно оказывать негативное влияние на стоимость долгосрочных заимствований.

Таблица 3

Причинно-следственная взаимосвязь между уровнем краткосрочной задолженности и текущей доходностью долговых ценных бумаг

Эмитент	Стационарность временного ряда (расширенный тест Дики-Фуллера, $\alpha=0,05$)		Вероятность отсутствия коинтеграции временных рядов (Тест Йохансена)		Вероятность отсутствия причинности по Гренджеру		
	1	2	Значение P	Eigenvalue*	1	2	Лаг
Польша	-	+	-	-	91%	73%	2
Чехия	+	+	-	-	3,6%	68%	3
Венгрия	+	-	1,9%	0,35	2,5%	90,6%	3
Ирландия	-	-	35%	-	91%	49%	3
					16%	55%	7
Испания	-	-	60%	-	2,3%	55%	1
Греция	-	-	0,12%	0,43	61%	99%	1
					24%	3,9%	8
Германия	-	+	2,2%	0,42	15%	53%	2
США	-	-	26%	0,15	2,2%	76%	3

Прим.: 1 – Доходность долгосрочных государственных облигаций; 2 – доля краткосрочного государственного долга; P – вероятность (MacKinnon-Haug-Michelis p-values); * – собственное число.

Исходя из того, что по ряду причин корреляционный анализ не может использоваться в качестве полноценного доказательства взаимосвязи между стационарными и нестационарными временными рядами, рациональным будет служить дополнение в виде анализа на наличие коинтеграции между временными рядами (тест Йохансена) и причинности по Гренджеру (подробнее результаты анализа представлены в таблице 3).

Нестационарность временных рядов, характерная для обоих показателей Ирландии, Испании, Греции и США, свидетельствует о том, что данные показатели часто подвергались непредсказуемым резким изменениям. Подобные скачки являются следствием слабой ориентации рыночных расценок на макроэкономическую конъюнктуру, состояние государственного бюджета и финансовую систему в целом, в то время как наибольший вклад в формирование «инвестиционной популярности» активов принадлежит экспансивной политике центральных банков и доступности кредитования.

Наличие признака стационарности для Венгрии и Чехии является положительной чертой, так как присутствие закономерности в изменениях доходности подаёт сигнал о большей степени ее управляемости при помощи инструментов государственной политики, направленных на качественные изменения и отличных от методов снабжения рынков ликвидностью.

Наиболее сильный эффект коинтеграции (означающий, что в случае, если доля краткосрочного долга не является причиной для изменения доходности долгосрочных государственных облигаций, то существует некоторая долгосрочная зависимость, предопределяющая их взаимосвязанное изменение) выявлен для Греции, при этом, по оценке при помощи теста Гренджера существует лишь 3,9% вероятности, что изменение доходности не повлияет на краткосрочный долг по истечении 8 кварталов (8 лагов) и 24% вероятности, что краткосрочный долг не обусловит повышение доходности через такой же временной период, однако в течении 1-го квартала наличие такой зависимости практически невозможно (99%).

Для моделей США, Венгрии, Чехии и Испании маловероятно отсутствие влияния краткосрочного долга на доходность: 2,2%, 2,5%, 3,6%, 2,3% соответственно.

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод, что для ряда исследуемых стран была выявлена зависимость между долей краткосрочного внешнего долга государства и текущими ставками доходности на долговые ценные бумаги с длительным сроком погашения (10 лет).

Несмотря на то, что существующие тесты демонстрируют различные уровни вероятности наличия и отсутствия причинно-следственной связи между данными показателями, можно прийти к выводу о том, что для стран, которые могут быть соотносимы по уровню развития финансовой системы, особенностям ее функционирования и моделям управления с представленными странами, существует такая же взаимообусловленность изменения исследуемых факторов.

Данный вывод является особо важным для Украины, имеющей определенную схожесть устройства финансовой системы с Венгрией, так как наибольшую значимость результаты исследования имеют для развивающихся стран, которые при резком изменении условий заимствования и чрезмерном накоплении текущих обязательств могут попасть в зону риска возможного дефолта по внешним займам.

С другой стороны, США, Великобритания и страны зоны евро, накопившие значительные объёмы государственного долга, обслуживание которого облегчено за счёт низкой доходности государственных ценных бумаг, должны осознать ту ответственность, которая на них возложена в связи с использованием их национальных валют в качестве резервных средств в развивающихся странах.

Развитым странам, с одной стороны, необходимо немедленно уменьшить объёмы денежной эмиссии, бюджетных дефицитов и государственного долга, с другой – положить конец финансовым спекуляциям с различными производными инструментами, введя налог на все финансовые транзакции – не более 0,01% от стоимости сделки.

Незначительный размер этого налога не приведет к увеличению расходов реального сектора экономики, однако существенно уменьшит привлекательность операций с производными ценными бумагами, будет содействовать увеличению доходов дефицитных бюджетов развитых стран, снижению объёмов долговых обязательств.

Список литературы:

1. Л. Мясникова. От глобального кризиса к катастрофе миросистемы // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2011. – № 2. – С. 100-108.
2. Eurostat. Government Finance Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/main_tables.
3. Bloomberg Professional Service. Bloomberg Finance L.P. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://investing.businessweek.com/>.
4. World Bank. External Debt Database [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=12&id=4&CNO=1174>.
5. International Monetary Fund. International Financial Statistics. – Washington : Quaterly, 1990-2011.

Чистякова О. С.
Якубовський С. О.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

**СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ КРАЇНИ
ЯК ФАКТОР ЗМІНИ ПРИБУТКОВОСТІ
ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ**

Анотація

У статті досліджено сучасні підходи щодо аналізу дохідності державних облігацій. Виявлено динаміку змін структури зовнішнього боргу та вартості його обслуговування для низки розвинутих країн та країн з ринками, що формуються. Запропоновано шляхи підвищення стійкості світової фінансової системи.

Ключові слова: фінансова лібералізація, структура зовнішньої заборгованості, прибутковість державних облігацій.

Chystiakova O. S.
Yakubovskiy S. A.

Odessa I.I. Mechnikov National University

**AN EXTERNAL DEBT STRUCTURE OF A COUNTRY
AS A FACTOR OF CHANGE OF GOVERNMENT BOND YIELDS**

Summary

In this article the modern approaches to the analysis of yields on government bonds are studied. The dynamics of changes in the external debt structure and the cost of its service for a number of developed states and emerging markets countries are discovered. The ways to improve the stability of the global financial system are suggested.

Key words: financial liberalization, structure of the external debt, yields on government bonds.

НАШІ АВТОРИ

1. **Горняк Ольга Василівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
2. **Драган Оксана Олександрівна** – старший викладач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (м. Київ)
3. **Жаданова Юлія Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова
4. **Журавльова Тетяна Олександрівна** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
5. **Лебедева А. М.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аудиту і статистики Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
6. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
7. **Макеева Олена Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
8. **Насадюк Ірина Богданівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
9. **Нгун Ван Куонг** – доктор економічних наук, заступник начальника Управління при кабінеті міністрів В'єтнаму
10. **Нгуєн Трунг Віет** – магістр з економіки
11. **Пугачова Ірина Миколаївна** – аспірант кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
12. **Петрашевська Ангеліна Дмитрівна** – кандидат економічних наук, доцент Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова
13. **Садченко Олена Василівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
14. **Скрипка О. О.** – аспірант кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
15. **Тонконога Ірина Володимирівна** – старший викладач Одеського державного економічного університету
16. **Філіпенко А. С.** – доктор економічних наук, професор Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
17. **Чистякова О. С.** – слухач магістратури з міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
18. **Якубовський Сергій Олексійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова. Протокол № 4 від 25 грудня 2012 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим. Зам. № 515.
Видавництво і друкарня Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105
Тел.: +38 (0552) 39 95 80
www.helvetica.com.ua; E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4392 від 20.08.2012 р.