

ЗМІСТ

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУСПІЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН

Винниченко Н. В. Становлення та сучасний стан розвитку системи фінансового вирівнювання в Україні	7
Абакуменко О. В., Височина А. В. Змістовні та організаційно-функціональні особливості публічних фінансів в Україні.....	13
Рубанов П. М. Проблеми державного регулювання альтернативних фінансів.....	20
Гуменна, Ю. Г. Тютюнник, І. В. Шкодкіна Ю. М. Організаційно-економічний механізм управління виробничою діяльністю підприємств.....	27

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Михайлов А. М. Класифікаційні детермінанти інвестиційних ресурсів в контексті глобалізаційних змін.....	36
Серпенінова Ю. С., Думенко В. В., Специфіка розподілу загальновиробничих витрат на сільськогосподарському підприємстві	44
Люльов О. В. Маркетинговий підхід до формування іміджу країни: основні детермінанти впливу Та драйвери покращення макроекономічної стабільності	51
Пімоненко, Т. В. Ус Я., Леус Д. В., Федина С. М. Сучасні еколого-економічні інструменти забезпечення сталого розвитку	61

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ

Росітко В. В. Банки як структурні елементи в поширенні тіньових процесів в економіці	72
Багмет К. В. Соціальна рентабельність як інструмент узгодження інтересів стейкхолдерів в контексті державного регулювання інституціональних змін соціального сектору національної економіки.....	78
Теліженко О. М., Байстриченко Н. О., Галинська Ю. В. Основи теоретичного аналізу ресурсного ринку	84

CONTENTS

FINANCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF PUBLIC-ECONOMIC RELATIONS

- Vynnychenko, N. V.** The Modern Status of Development of the Financial Equalization System in Ukraine7
- Abakumenko, O. V. & Vysochina, A. V.** Content, Organizational and Functional Features of Public Finances in Ukraine 13
- Rubanov, P. M.** Problems of State Regulation of Alternative Finance..... 20
- Humenna, Yu. G., Tiutiunyk, I. V., & Shkodkina, Y. M.** Financial-Organizational Mechanism for the Transfer of Green Innovation27

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS FOR THE PRODUCTION ENTERPRISE MANAGEMENT

- Mykhailov, A.** Classification Determinants of Investment Resources in the Context of Globalization Changes36
- Serpeninova, Yu. S. & Dumenko, V. V.** Specificity of Distribution of Total Production Costs in an Agricultural Enterprise 44
- Lyulyov, O. V.** Marketing Approach for Country's Image Formation: Main Impact Determinants and Macroeconomic Stability Improvement.....
- Pimonenko, T., Uhs, Y., Leus, D., & Fedyna, S.** Modern Economic and Economic Instruments to Ensure Sustainable Development61

THEORY AND PRACTICE IN MARKETING RESEARCH

- Roienko, V. V.** Banks as Structural Elements in the Spread of Shadow Processes in Economy72
- Bagmet, K. V.** Social return on investment as a tool for coordination of the stakeholders' interests in the context of state regulation of institutional changes in the social sector of the national economy78
- Telizhenko, O. M., Baystriuchenko, N. O., & Galinska, Y. V.** Fundamentals of Theoretical Analysis of the Resource Market 84

УДК 336.02

**СТАНОВЛЕННЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СИСТЕМИ
ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ**

*Н. В. Винниченко, канд. екон. наук, доцент,
Сумський державний університет, м. Суми, Україна*
DOI: 10.21272/1817-9215.2017.2-01

Останні три десятиліття дослідники сфери публічних фінансів доволі часто називають «ерою фінансової децентралізації», оскільки саме на імплементації цієї концепції державного регулювання економіки зосереджено зусилля органів, які уповноважені на формування та реалізацію фінансової (фіскально-бюджетної) політики. У багатьох високорозвинутих країнах її запровадження на початку 2000-х дозволило досягти позитивних зрушень у напрямку посилення фінансової спроможності територіальних громад та вирівнювання диспропорцій розвитку регіонів, проте у цей же період починають з'являтися також дослідження, які засвідчують неоднозначність впливу децентралізації на регіональний розвиток та стабільність функціонування економіки держави.

Варто зауважити, що досить тісно з проблемами фінансової децентралізації пов'язане функціонування системи фінансового вирівнювання, оскільки метою останньої є коригування дисбалансів регіонального розвитку, зумовлених проблемою недостатності фінансової автономії органів місцевого самоврядування. Перші плани по імплементації окремих аспектів фінансового вирівнювання низкою федеративних країн було реалізовано ще у 1940-50-х рр., проте особливого поширення та якісної трансформації дана концепція набула саме протягом останніх двох десятиліть [1].

Справедливо відмітити, що підходи до фінансового вирівнювання можуть значно варіюватися залежно від особливостей соціально-економічного розвитку певної країни та її регіонів, специфіки адміністративно-територіального устрою, історичних передумов, цільових орієнтирів бюджетної та податкової політик, а також низки інших чинників. Саме тому існує об'єктивна необхідність визначення основних тенденцій у напрямку фінансового вирівнювання, що склалися у вітчизняній практиці, характеристики ключових підходів до його реалізації, що дозволить створити уніфікований механізм вибору відповідного алгоритму дій органів, уповноважених на реалізацію фіскально-бюджетної політики, який би дозволив з максимальною ефективністю досягти головного завдання процесу фінансового вирівнювання – згладжування регіональних диспропорцій та забезпечення сталого розвитку економіки країни в цілому.

З метою оцінювання стану системи фінансового вирівнювання в Україні необхідно

розрахувати наступні показники, що використовуються у світовій практиці: питома вага міжбюджетних трансфертів у ВВП; співвідношення витрат місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) до витрат державного бюджету; співвідношення доходів місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) до доходів державного бюджету; співвідношення податкових надходжень місцевих бюджетів у до податкових надходжень державного бюджету. Розрахункові значення показників за 2012-2016 рр. представлено у таблиці 1. Аналіз даних дозволяє зробити висновок про те, що для України притаманною є гібридна модель фінансового вирівнювання, що сформувалася при переході від моделі помірної фінансової автономії та самодостатності до моделі з високим рівнем фінансової незалежності та субсидіарності.

Формування підвалин вітчизняної системи фінансового вирівнювання відбулося з прийняттям нової редакції Закону України «Про бюджетну систему України» від 18.07.1995 р. [3], яким було визначено склад бюджетної системи, принципи її побудови, особливості бюджетного процесу, механізм формування доходів та видатків бюджетів різних рівнів та ін.

Таблиця 1 – Значення показників для визначення типу моделі фінансового вирівнювання в Україні (розраховано за даними [Ошибка! Источник ссылки не найден.]

<i>Рік</i>	<i>Tr_GDP</i>	<i>Tax_power</i>	<i>Exp</i>	<i>Rev</i>
2012	8,53	31,25	81,57	29,25
2013	7,61	34,70	75,87	31,15
2014	8,23	31,17	74,60	28,48
2015	8,79	23,99	68,73	22,76
2016	8,20	29,15	70,76	27,89

Примітки: *Tr_GDP* – питома вага міжбюджетних трансфертів у ВВП, %; *Tax_power* – співвідношення податкових надходжень місцевих бюджетів у податкових надходженнях державного бюджету, %; *Exp* – співвідношення консолідованих витрат місцевих бюджетів до витрат державного бюджету, %; *Rev* – співвідношення консолідованих доходів місцевих бюджетів до доходів державного бюджету, %.

У цій редакції закону (першу його версію було прийнято 05.12.1990 р., введено в дію з 01.01.1991 р., але лише у третій редакції з'явилися положення, котрі стосуються фінансового вирівнювання) зазначалося що «через державний бюджет здійснюється перерозподіл частини фінансових ресурсів між адміністративно-територіальними одиницями України з урахуванням їх економічного, соціального, екологічного, природного стану, при цьому враховується необхідність вирівнювання їх фінансового забезпечення», проте жодних чітких рекомендацій та вказівок стосовно механізму вирівнювання у даному законодавчому акті наведено не було. Фактично необхідність фінансового вирівнювання існувала лише де-юре, тоді як де-факто реалізація поставленого завдання проводилася через використання регульованих та закріплених доходів, а обсяг дотацій та субвенцій визначався не на основі чітко визначеного підходу, а стихійно та суб'єктивно, що негативно позначалося на якості бюджетного процесу та фінансовому стані органів місцевого самоврядування.

Важливим кроком до подальших позитивних зрушень, що був здійснений на цьому етапі розвитку міжбюджетних відносин, стала ратифікація 15.07.1997 р. Україною Європейської хартії місцевого самоврядування [4] (офіційно документ набув чинності з 01.01.1998 р.). Зокрема, ст. 9 п. 5 Хартії закріплено необхідність фінансової підтримки органів місцевого самоврядування, які не в змозі самостійно профінансувати покладені на них видаткові повноваження, за рахунок використання бюджетного вирівнювання чи інших аналогічних інструментів. Крім того, на цьому ж

етапі необхідність розробки та імплементації чіткого механізму фінансового вирівнювання було задекларовано також указом Президента «Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні» [5], тобто реформування адміністративно-територіального устрою України та становлення системи фінансового вирівнювання цілком закономірно розглядалися як супутні процеси.

Якісна трансформація міжбюджетних відносин у напрямку посилення чіткості бюджетного процесу та його транспарентності відбулася з прийняттям першої редакції Бюджетного кодексу України [6] (прийшов на зміну Закону України «Про бюджетну систему України»), який набув чинності 24.07.2001 р. Прийняття Бюджетного Кодексу України стало важливим кроком не лише у процесі становлення системи фінансового вирівнювання (у цьому документі ціла глава (16) була присвячена міжбюджетним трансфертам), але й поліпшення ефективності функціонування бюджетної системи в цілому, адже відтепер більшість важливих питань стосовно організації бюджетних відносин було зібрано у єдиному законодавчому акті. Разом з тим, попри той факт, що глава 16 Бюджетного кодексу України була присвячена характеристиці видів міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та субвенцій), а також порядку їх виділення, вона не містила детальних інструкцій щодо застосування формульного підходу, який було імплементовано з прийняттям Бюджетного кодексу. Цю проблему було частково вирішено 05.09.2001 р., коли була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України № 1195 «Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами», але з цього часу процедурні аспекти фінансового вирівнювання було закріплено у кількох нормативних документах, що призводило до ряду незручностей для учасників бюджетного процесу. Однак, справедливо зауважити, що прийняття Бюджетного кодексу України та імплементація формульного підходу до фінансового вирівнювання можна вважати найбільш значимими трансформаціями у цьому секторі в історії незалежної України, що значною мірою наблизило нашу державу до формування міжбюджетних відносин на транспарентних та демократичних засадах.

Постанова Кабінету Міністрів України № 1195 «Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами» передбачала визначення обсягу дотацій на основі формули, яка в агрегованому вигляді представляла собою різницю між закріпленими доходами та витратами на фінансування делегованих повноважень. Варто зауважити, що при розрахунку обсягу доходів враховувалася низка прогностичних макроекономічних показників, а обсяг видатків визначався за окремою формулою для кожної групи з використанням низки статистичних показників та поправочних коефіцієнтів. Таким чином, формула розрахунку дотацій вирівнювання була дуже комплексною та громіздкою, і за період свого існування (з 05.09.2001 р. до втрати чинності 01.01.2011 р.) зазнала 20 редакцій (2001 р. – 3 редакції; 2002 р. – 1; 2003 р. – 2; 2004 р. – 3; 2005 р. – 3; 2006 р. – 2; 2007 р. – 3; 2008 р. – 2; 2009 р. – 1; 2010 р. – 1). Цілком логічно, що складність формульного підходу, множинність нормативних документів, що регулюють питання фінансового вирівнювання, а також нестабільність нормативного поля суттєво знижували ефективність цього процесу, що актуалізувало необхідність її подальшої трансформації, спрощення та уніфікації в єдиному законодавчому акті.

Постанова Кабінету Міністрів України № 1195 «Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами» втратила чинність на підставі постанови Кабінету Міністрів України № 1149 «Деякі питання розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів» від 8 грудня 2010 року. Фактично цим же документом було закріплено нову редакцію формули для розрахунку обсягу дотацій вирівнювання та реверсних дотацій. Однак, дана постанова

також не характеризувалася значною стабільністю: з моменту набуття чинності 01.01.2011 р. та до втрати чинності 11.02.2015 р. було прийнято 8 редакцій, 4 з яких у 2011 році.

Втрата чинності постанови Кабінету Міністрів України № 1195 «Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами» з 01.01.2011 р. також супроводжувалося кардинальною трансформацією Бюджетного кодексу України, новий варіант (зі змінами та доповненнями чинний і на сьогоднішній день) якого було прийнято 08.07.2010 р., але вступив у дію він саме з початку нового бюджетного року.

Разом з тим, втрата чинності постанови Кабінету Міністрів України № 1149 «Деякі питання розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів» 11.02.2015 р. та зміни до Бюджетного кодексу України (на підстав Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» № 79-19 від 01.01.2015 р.) ознаменували початок нового, сучасного, етапу функціонування системи фінансового вирівнювання, який характеризується відмовою від формульного підходу, переходом до горизонтального вирівнювання за доходами (де-юре не закріплено вирівнювання видаткової спроможності місцевих бюджетів, проте де-факто це реалізується через виділення різноманітних субвенцій), а також синтезом законодавства у досліджуваній сфері – усі питання стосовно механізму фінансового вирівнювання закріплено у Бюджетному кодексі України. Разом з тим, для даного етапу є характерним приведення у відповідність системи фінансового вирівнювання до потреб новостворених об'єднаних територіальних громад, що є наслідком реформи децентралізації влади в Україні. Ключові питання реформи закріплено у Законі України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», на сьогоднішній день діє вже сьома редакція цього закону (зміни від 16.04.2017 р.), проте наприкінці року ще заплановані зміни як до даного нормативного документу, так і до Бюджетного кодексу України.

У новій редакції Бюджетного кодексу України механізм здійснення міжбюджетних трансфертів описує глава 16. Відповідного до Бюджетного кодексу міжбюджетні трансферти можуть мати вигляд базової дотації, реверсної дотації, додаткової дотації та різноманітних субвенцій (освітня, медична, на здійснення державних програм соціального захисту, на виконання інвестиційних проектів та ін.). Слід відзначити, що базова та реверсна дотації відображають різні напрямки руху фінансових потоків у ході вирівнювання за доходами, тоді як субвенції – передбачають виділення додаткових фінансових ресурсів на покриття витрат, пов'язаних з виконанням загальнодержавних функцій (соціальний захист, освіта, охорона здоров'я тощо), тобто є елементом вирівнювання за видатками, хоча де-юре існування цього механізму в нашій державі не закріплено.

На сьогоднішній день в Україні законодавчо встановлено лише здійснення горизонтального вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів (у період дії формульного підходу до фінансового вирівнювання, згладжуванню піддавалися як дисбаланси щодо формування дохідної бази бюджетів, так і їх видаткового навантаження). Базою вирівнювання податкоспроможності обласних бюджетів є надходження від податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) та податку на прибуток підприємств; бюджетів міст обласного значення, об'єднаних територіальних громад та районних бюджетів – лише надходження від ПДФО. З урахуванням бази вирівнювання та кількості населення відповідної території здійснюється розрахунок індексу податкоспроможності конкретного бюджету, співставлення значення розрахованого показника з аналогічним усередненим індикатором по країні є основою для визначення розміру дотації. Так, у випадку, коли розрахований показник знаходиться у межах 0,9-1,1 від середнього значення по країні – вирівнювання не здійснюється; якщо індекс податкоспроможності конкретного бюджету складає менше 0,9 від середнього показника по країні – надається базова дотація, розмір якої складає 80% від суми,

необхідної для досягнення відповідним бюджетом цільового значення показника 0,9; якщо індекс податкоспроможності перевищує значення 1,1 – передається реверсна дотація, у розмірі 50% суми перевищення понад значення 1,1. Таким чином, існуюча на сьогоднішній день в Україні система фінансового вирівнювання значно спростилася, порівняно з періодом функціонування формульного підходу, проте не позбавлена певних недоліків. Зокрема, доволі дискусійним кроком є відмова від вирівнювання за видатками (існує латентний механізм вирівнювання через надання ряду субвенцій, але алгоритм визначення їх суми залишається не є прозорим). Так, Бюджетним кодексом визначено, що обсяг субвенцій встановлюється Кабінетом Міністрів України, але цей процес значною мірою залежить від планових показників державного бюджету, а також векторів бюджетної політики, що робить його недостатньо об'єктивним та науково обґрунтованим. Крім того, у нашій країні досі законодавчо не встановлено механізм розрахунку фінансового нормативу вартості стандартного набору суспільних послуг на одного мешканця.

У контексті шляхів покращення ефективності системи фінансового вирівнювання, слід відмітити, що перспективним кроком може стати виділення зі складу двох міністерств: Міністерства фінансів України та Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України спеціалізованого органу, який буде займатися як перерозподілом фінансових ресурсів у формі трансфертів, так і спрямовувати зусилля на усунення причини необхідності еквалізаційних процедур – регіональних дисбалансів. У багатьох високорозвинутих країнах світу стирається грань між регіональною політикою та заходами фінансового вирівнювання на місцях. Такий підхід, з нашої точки зору, є більш виправданим та виваженим, особливо з урахуванням виявлених на попередніх етапах закономірностей впливу нефінансових (загальноекономічних) факторів на ефективність еквалізаційних процедур. Нівелювання чи згладжування деструктивного впливу цих факторів через регіональну політику сприятиме поліпшення ефективності функціонування системи фінансового вирівнювання.

Таким чином, підсумовуючи вище викладене, можна відмітити, що протягом періоду незалежності в Україні відбувалася поступова трансформація підходів до фінансового вирівнювання: від фрагментарності міжбюджетних відносин до їх демократизації та синхронізації з досвідом провідних країн світу на сучасному етапі розвитку, проте навіть у цих умовах механізм реалізації заходів фінансового вирівнювання має низку недоліків, які потребують подальшого доопрацювання та розробки цілісної концепції трансформації цієї системи з конкретизацією етапів її імплементації. Разом з тим, у вітчизняній практиці немає інформативних індикаторів оцінки результативності зазначених реформ, що становить окремий напрям наукових досліджень та розробок.

SUMMARY

THE MODERN STATUS OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL EQUALIZATION SYSTEM IN UKRAINE

N. V. Vynnychenko
Sumy State University

This research is devoted to the review of key stages in development of financial equalization system in Ukraine. One of the specific feature for Ukraine is gradual transformation of approaches to financial equalization: from the fragmentation of inter-budgetary relations to their democratization and synchronization with the experience of the developed countries of the world at the present stage of development. At the same time the mechanism of realization of financial equalization measures has a number of shortcomings that require further elaboration and development of a coherent the concept of the transformation of this system with the specification of the stages of its implementation. Besides there are no informative indicators for assessing the effectiveness of these reforms in domestic practice, which is a separate area of research and development.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Blochliger H., O. Merk, C. Charbit, L. Mizell (2007), "Fiscal Equalization in OECD Countries". - URL : <https://www.oecd.org/ctp/federalism/39234016.pdf>.
2. Статистичний збірник «Бюджет України» за 2012-2016 рр. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. - URL : <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/poperedni-bjudzheti>.
3. Про бюджетну систему України : Закон України № 253/95-вр від 18.07.1995 р. -URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/512-12/ed19950718>.
4. Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування : Закон України № 452/97-вр від 15.07.1997 р. - URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/452/97-%D0%B2%D1%80>.
5. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні : указ Президента України 810/98 від 22.07.1998 р. - URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/810/98/ed19980722>.
6. Бюджетний кодекс України : Закон України № 2542-14 від 21.06.2001 р. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2542-14/ed20010621>.

Надійшла до редакції 18 липня 2017 р.

ЗМІСТОВНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

О. В. Абакуменко, *д-р екон. наук, професор,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Чернігівський національний технологічний університет,
вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна*

А. В. Височина, *канд. екон. наук, старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
та оподаткування,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету,
вул. Петропавлівська, 57, м. Суми, 40000, Україна*

У статті досліджено змістовні особливості поняття «публічні фінанси». З'ясовано відмінності між публічними та державними фінансами, а також визначено структурні елементи кожного з них. Охарактеризовано визначальні тренди функціонування системи публічних фінансів на сучасному етапі розвитку. Визначено основні напрямки реформування системи публічних фінансів України.

Ключові слова: *бюджетна політика, державні фінанси, публічні фінанси, місцеві фінанси.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.2-02

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах активізації глобалізаційних та інтеграційних процесів особливої актуальності набуває уніфікації основоположних теоретичних та практичних аспектів, котрі виступають підґрунтям організації економічних відносин на наднаціональному рівні. Зокрема, ця проблема стосується змістовного наповнення найбільш важливих економічних понять, які використовуються економічними агентами, оскільки відмінності у їх трактуванні можуть стати перешкодою на шляху побудови продуктивних та взаємовигідних економічних відносин.

Одним з таких понять, зміст яких у вітчизняній та закордонній практиці дещо відрізняється є «публічні фінанси». Так, англійський терміт «public finance» вітчизняними науковцями перекладається як «державні фінанси», що є термінологічно некоректним, адже публічні фінанси охоплюють значно ширше коло об'єктів, ніж державні. Така ситуація обумовлена історичними особливостями, а саме розвитком фінансової науки за часів СРСР, коли сектор публічних фінансів абсолютно ототожнювався з державними. Однак, у контексті розвитку євроінтеграційних процесів незалежної України актуальності набуває повторна імплементація у сучасну фінансову лексику поняття «публічні фінанси», що зумовлює необхідність комплексного дослідження його змістовних та організаційно-функціональних особливостей.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню окремих питань щодо розуміння змісту та становлення публічних фінансів у вітчизняній економічній науці присвячено праці таких авторів як С. В. Березовська [4], Л. К. Воронова [6], А. А. Нечай [10], А. В. Хмельков [11], А. В. Хомутенко [12] та ін. Проте, незважаючи на існуючі напрацювання, серед вітчизняних дослідників не сформувалося уніфікованої точки зору стосовно змістовних та організаційно-функціональних особливостей публічних фінансів, а

також доцільності широкого застосування цього поняття у фінансовій лексиці (на заміну державним фінансам), що обумовлює важливість та необхідність подальших наукових пошуків у цьому напрямку.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Здійснити аналіз змістовних та організаційно-функціональних особливостей публічних фінансів в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У контексті даного дослідження, перш за все, слід проаналізувати зміст поняття «публічні фінанси», адже розуміння самої дефініції є передумовою для практичної побудови системи публічних фінансів (табл.1).

Таблиця 1 – Підходи до розуміння змісту поняття «публічні фінанси»

№	Автор (джерело)	Визначення
1	Воронова Л. К. [6]	Публічні фінанси – це сформовані фінансовими відносинами грошові фонди, які необхідні для існування публічних органів і фінансування покладених на них функцій
2	Березовська С. В. [4]	Публічні фінанси – система економічних відносин, що виникають у процесі формування, розподілу та використання грошових фондів, необхідних для виконання завдань та функцій держави, органів місцевого самоврядування, інших фондів, визначених державою публічними, та необхідних для забезпечення та задоволення суспільних потреб, а також пов'язані зі здійсненням контролю за ефективним і цільовим використанням цих фондів коштів
3	Хмельков А. В. [11]	Публічні фінанси – це сукупність грошових коштів суспільного сектору, що беруть участь в розподільчо-контрольних відносинах під час формування та використання державою фондів грошових коштів
4	Нечай А. А. [10]	Публічні фінанси – суспільні правовідносини, які пов'язані із задоволенням усіх видів публічного інтересу і виникають у процесі утворення, управління, розподілу (перерозподілу) та використання публічних фондів коштів
5	Хомутенко А. В. [12]	Публічні фінанси – економічні відносини, котрі мають імперативний характер та в результаті яких формуються централізовані фонди грошових коштів, державні та місцеві позабюджетні цільові фонди й фонди суб'єктів господарювання державної й комунальної форми власності

Аналіз представлених у таблиці 1 визначень дозволяє визначити декілька підходів до розуміння змісту дефініції «публічні фінанси». Отже, у рамках першого підходу науковці трактують досліджувану категорію як сукупність фондів грошових коштів, що забезпечують функціонування публічних органів. Представники ж другого підходу розглядають публічні фінанси як систему економічних відносин. Разом з тим, частина авторів, серед яких А. В. Хомутенко [12], вважають, що ці відносини опосередковують лише процес формування фондів грошових коштів суб'єктів публічного сектору економіки, тоді як інша група, до якої належать А. А. Нечай [10] та С. В. Березовська [4] розширюють спектр дії відносин і на процес розподілу і перерозподілу сформованих фондів грошових коштів.

З нашої точки зору, публічні фінанси доцільно розглядати не як сукупність фондів грошових коштів, а саме як систему економічних відносин, що виникають у процесі формування, розподілу та використання фондів грошових коштів публічного

сектору з метою задоволення суспільних потреб, тобто аналогічно до дефініції Березовської С. В. [4].

Варто зауважити, що до публічного сектору традиційно відносять органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також підприємства державної та комунальної форми власності [4], а тому публічні фінанси включають фінанси органів державної влади, органів місцевого самоврядування та фінанси соціального призначення (позабюджетні цільові фонди). Крім того, визначальною особливістю публічних фінансів є головна мета їх існування – не фінансування діяльності органів публічного сектору, а задоволення суспільних інтересів.

Порівнюючи поняття «публічні фінанси» та «державні фінанси» можна відзначити, що вітчизняні дослідники [9] до складу останніх включають такі ланки, як державний бюджет, фонди цільового призначення, державний кредит та фінанси державних підприємств. Таким чином, можна зауважити, що державні фінанси виступають лише одним із елементів публічних фінансів, оскільки поза увагою залишаються фінанси органів місцевого самоврядування та підприємств комунальної форми власності. Справедливо відмітити, що за часів СРСР було прийнято не виділяти фінанси органів місцевого самоврядування, тобто саме в цей історичний період відбулося ототожнення у вітчизняній фінансовій науці державних та публічних фінансів з нівелюванням останніх [8]. Однак, демократизація фінансових відносин та їх децентралізація обумовлює необхідність виокремлення місцевих фінансів як окремого елемента та їх розмежування з державними фінансами. З урахуванням зазначених аспектів ототожнення державних та публічних фінансів є неправильним і обумовлює необхідність повернення у сучасну вітчизняну фінансову лексику поняття «публічні фінанси».

Попри абсолютно однозначне неврахування у складі публічних фінансів будь-яких потоків приватного сектору, на сучасному етапі розвитку фінансових відносин, особливо у західній практиці, відбувається поступове стирання меж між секторами публічних та приватних фінансів, а відтак з'являються нові форми взаємодії різних груп стейкхолдерів: наприклад, державно-приватне партнерство, партисипативні бюджети тощо [8]. Таким чином, неможливо повністю виключити вірогідність трансформації протягом найближчих десятиліть уявлення про публічні фінанси з урахування їх взаємної конвергенції з приватними фінансами, що стане логічним наслідком еволюції теорії та практики фінансів.

Аналіз напрацювань у сфері публічних фінансів вітчизняних та закордонних науковців [8, 7, 2, 1] дозволив виявити ключові тренди їх функціонування, притаманні сучасному етапу розвитку економічних відносин:

- децентралізація фінансових відносин, основою метою є підвищення рівня фінансової автономії субнаціональних органів влади і покращення якості надання суспільних послуг за рахунок практичної реалізації принципу субсидіарності;
- разом з децентралізацією фінансових відносин, особливо в посткризовий період, актуалізувався процес запровадження низкою високорозвинутих країн фіскальних правил, головних призначенням яких є стабілізація сфери публічних фінансів шляхом встановлення певних нормативів і лімітів у розрізі фіскально-бюджетної та боргової політик, а також їх моніторинг з метою своєчасного виявлення проблемних аспектів та їх усунення; процес встановлення фіскальних правил як де-юре, так і де-факто є доволі динамічним і на сьогоднішній день;
- поява нових форм взаємодії публічного та приватного сектору у рамках фінансових відносин, інклюзивність публічних фінансів;
- превалювання тенденції до збільшення рівня дефіциту державного та місцевих бюджетів і відповідно підвищення рівня державного боргу, що є наслідком інтенсифікації появи кризових явищ в економіках країн світу (деякі держави по сьогоднішній день не подолали наслідки світової фінансової кризи 2007-2008 рр.), а також збільшення масштабу їх деструктивних наслідків і швидкості їх трансмісії між

різними секторами економіки; зазначені тенденції призводять до необхідності збільшення державного фінансування з метою подолання наслідків таких криз, а також їх превенції, що і призводить до надмірного видаткового навантаження на державний та місцевий бюджети;

- зменшення видатків на соціальні цілі з метою економії фінансових ресурсів;
- основними бюджетоутворюючими податками у високорозвинутих країнах є прибуткові та майнові, а в країнах, що розвиваються – податки на споживання;
- відбувається масштабна лібералізація податкового законодавства, спрямована на активізацію регуляторного потенціалу фіскальних інструментів у напрямку стимулювання ділової активності господарюючих суб'єктів і, як наслідок, нарощування ВВП (рис. 1, табл.2).

Отже, за даними представленими у таблиці 2, можна відмітити, що для більшості аналізованих країн характерним є зменшення ставок податку на прибуток протягом досліджуваного діапазону, що підтверджує існування тенденції до лібералізації податкового законодавства з метою стимулювання результативності діяльності представників бізнесу. Більш наглядно прояв зазначеної тенденції представлено на рис. 1.

Представлені на рис. 1 дані характеризують динаміку зміни протягом 2008-2016 рр. середньої ставки податку на прибуток, розрахованої на основі даних, представлених у табл. 2. Отже, можна відзначити, що прослідковується, хоча і не дуже масштабна, проте перманентна тенденція до скорочення середньої ставки податку на прибуток: за аналізований період її значення зменшилося більш ніж на 1%, що наглядно ілюструє справедливості тези про закономірність розвитку сучасних публічних фінансів стосовно лібералізації у сфері оподаткування прибутків юридичних осіб, направленої на стимулювання їх економічної активності.

Таблиця 2 – Ставки податку на прибуток в країнах світу за 2008-2016 рр. [3]

Країна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Австралія	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Австрія	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Бельгія	33	33	33	33	33	33	33	33	33
Греція	25	25	24	20	20	26	26	26	29
Данія	25	25	25	25	25	25	24,5	23,5	22
Естонія	21	21	21	21	21	21	21	20	20
Ізраїль	27	26	25	24	25	25	26,5	26,5	25
Ірландія	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5
Ісландія	15	15	18	20	20	20	20	20	20
Іспанія	30	30	30	30	30	30	30	28	25
Італія	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5
Канада	19,5	19,5	18	16,5	15	15	15	15	15
Корея	25	22	22	22	22	22	22	22	22
Латвія	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Люксембург	22,88	21,84	21,84	22,05	22,05	22,47	22,47	22,47	22,47
Мексика	28	28	30	30	30	30	30	30	30
Нідерланди	25,5	25,5	25,5	25	25	25	25	25	25
Німеччина	15,8	15,8	15,8	15,8	15,8	15,8	15,8	15,8	15,8
Нова Зеландія	30	30	30	28	28	28	28	28	28
Норвегія	28	28	28	28	28	28	27	27	25
Великобританія	28	28	28	26	24	23	21	20	20
Польща	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Португалія	25	25	25	27	30	30	30	28	28
Словаччина	19	19	19	19	19	23	22	22	22

Продовження таблиці 2

Словенія	22	21	20	20	18	17	17	17	17
США	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Туреччина	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Угорщина	20	20	19	19	19	19	19	19	19
Україна	25	25	25	23	21	19	18	18	18
Фінляндія	26	26	26	26	24,5	24,5	20	20	20
Франція	34,43	34,43	34,43	36,10	36,10	38,00	38,00	38,00	34,43
Чехія	21	20	19	19	19	19	19	19	19
Чилі	17	17	17	20	20	20	21	22,5	24
Швейцарія	8,5	8,5	8,5	8,5	8,5	8,5	8,5	8,5	8,5
Швеція	28	26,3	26,3	26,3	26,3	22	22	22	22
Японія	30	30	30	30	30	28,05	28,05	23,9	23,4

Враховуючи описані вище тренди, виникає необхідність реформування сфери публічних фінансів в Україні. Ключовими кроками у цьому напрямку мають стати:

- закріплення поняття «публічні фінанси» на загальнонаціональному рівні у Бюджетному кодексі з метою термінологічної уніфікації фінансових відносин України з іншими країнами світу, що має враховувати описаний вище підхід до розуміння цього поняття;
- подальша децентралізація публічних фінансів, спрямована на створення фінансово самодостатніх об'єднаних територіальних громад;

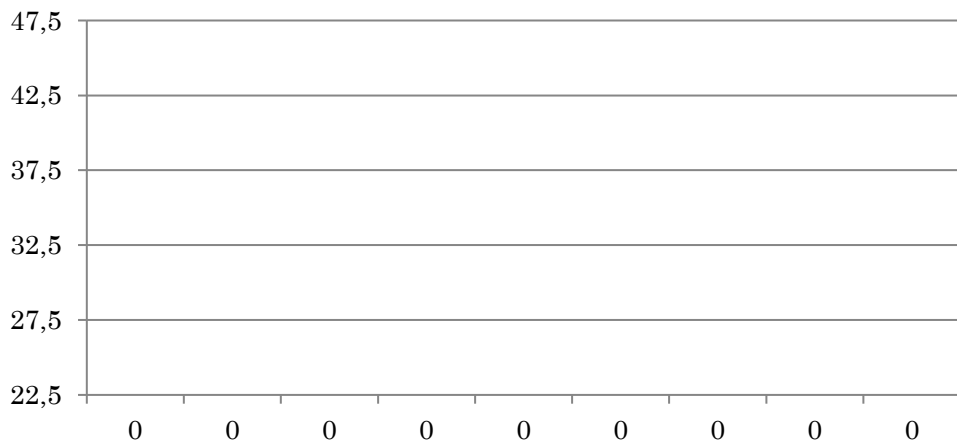


Рисунок 1 – Середній розмір ставок податку на прибутку за 2008-2016 рр., % (розраховано за даними [3])

- імплементація фіскальних правил, аналогічно до практики провідних європейських країн, з метою стабілізації сфери публічних фінансів в Україні та недопущення масштабної експансії дестабілізаційних процесів;
- перехід до середньострокового бюджетного планування;
- підвищення рівня транспарентності та підзвітності у сфері публічних фінансів;
- реформування податкової системи України у напрямку зростання регуляторного потенціалу фіскальних інструментів та ін.

Таким чином, сфера публічних фінансів України зараз знаходиться на етапі кардинальних трансформацій з урахуванням загальносвітових трендів.

ВИСНОВКИ

Система публічних фінансів в Україні зазнала значних трансформацій під впливом історичних чинників, зокрема, централізація фінансових відносин в СРСР призвела до

ототоження сфери державних та публічних фінансів, що в сучасних умовах зумовлює існування суттєвих розбіжностей у контексті розуміння та функціонування цієї системи в нашій державі, порівняно з провідними країнами світу. Такий парадокс актуалізує необхідність термінологічної уніфікації та адаптації організаційно-функціональних засад системи публічних фінансів до загальноприйнятих на наднаціональному рівні принципів та правил.

Ототоження державних та публічних фінансів є некоректним, адже у світовій практиці публічні фінанси охоплюють державні та місцеві фінанси, а також фінанси суспільного (соціального) спрямування – позабюджетні цільові фонди, де кожна з ланок є відносно самостійною (у вітчизняній практиці тривалий час місцеві фінанси є складовою системи державних фінансів, що підриває автономію цієї ланки). Окрім структурних відмінностей, особливістю публічних фінансів є орієнтація на задоволення суспільних інтересів.

Слід зауважити, що система публічних фінансів зазнає певних якісних трансформацій, що значною мірою обумовлено суттєвим масштабом негативних наслідків світової фінансової кризи 2007-2008 рр. До основних трендів публічних фінансів на сучасному етапі розвитку можна віднести фінансову децентралізацію, лібералізацію податкового законодавства, встановлення фіскальних правил, поява нових форм фінансових відносин, що передбачають взаємодію різних груп стейкхолдерів та ін. Таким чином, виникає необхідність адаптації вітчизняної системи публічних фінансів з урахуванням цих тенденцій, серед яких особливо важливими є реформи у напрямку децентралізації, посилення регуляторної ефективності фіскальних інструментів, стабілізації публічних фінансів через запровадження фіскальних правил, середньострокового планування та транспарентності. Зазначені заходи дозволять уніфікувати змістовні, організаційні та функціональні засади системи публічних фінансів України до загальносвітової практики.

CONTENT, ORGANIZATIONAL AND FUNCTIONAL FEATURES OF PUBLIC FINANCES IN UKRAINE

O. V. Abakumenko

Chernihiv National University of Technology, Ukraine

A. V. Vysochina

Sumy State University, Ukraine

The essence of "public finances" is investigated in the article. The differences between public and state finances are determined, and the structural elements of each of them are identified. The main trends of the functioning of the public finance system at the present stage of development are described. The main directions of the reform of the public finance system of Ukraine are determined.

Key words: budget policy, local finance, public finance, state finance.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Bloch D. Trends in public finance [Electronic source] / D. Bloch, J.-M. Fournier, D. Gonçalves, Á. Pina. – Available at : <http://dx.doi.org/10.1787/4d3d8b25-en>.
2. Marneffe W. The Impact of Fiscal Rules on Public Finances in the Euro Area / W. Marneffe, B. Aarle, W. Wielen, L. Vereeck // CESifo DICE Report. – 2011. – № 3. – P. 18–25.
3. The World Bank Database [Electronic source] : official website of the World Bank Group. – Available at : <https://data.worldbank.org/>
4. Березовська С. В. Публічні фінанси: поняття та суть / С. В. Березовська // Правове життя сучасної України : матеріали Міжнар. наук. конф. проф.-викл. та аспірант. складу (м. Одеса, 16-17 травня 2013 р.) / відп. за вип. В. М. Дрьомін ; НУ «ОЮА». Півд. регіон. центр НАПрН України. – Одеса : Фенікс, 2013. – Т. 2. – С. 110-112.
5. Бойко С. Публічні фінанси у контексті генези та еволюції понятійно-категоріального апарату фінансової науки України / Бойко С. // Економіст. – 2015. – № 10. – С. 31-35.

6. Воронова Л. К. Фінансове право України : підручник / Л. К. Воронова. – Київ: Прецедент; Моя книга, 2006. – 448 с.
7. Длугопольський О. В. Публічні фінанси за умов фінансово-економічної кризи та трансформації світової економіки / О. В. Длугопольський // Фінанси України. – 2012. – № 8. – С. 106-121.
8. Куценко Т. Ф. Публічні фінанси в Україні: зміст та структура з урахуванням сучасних тенденцій розвитку / Т. Ф. Куценко // Економіка та держава. – 2016. – № 6. – С. 62-66.
9. Молдован О. О. Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ : монографія / О. О. Молдован. – Київ: НІСД, 2011. – 380 с.
10. Нечай А. А. Правові проблеми регулювання публічних видатків у державі: автореф. дис... д-ра юрид. наук: 12.00.07 / А. А. Нечай ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2005. – 40 с.
11. Хмельков А. В. Институциональная инфраструктура обеспечения стабильности публичных финансов: к постановке проблемы / А. В. Хмельков // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія Економічна. – 2014. – № 1118, вип. 88. – С. 84-90.
12. Хомутенко А. В. Прагматика та семантика термінів фінансової науки «суспільні фінанси», «публічні фінанси» та «державні фінанси» / А. В. Хомутенко // Фінанси України. – 2017. – № 1. – С. 1-16.

Надійшла до редакції 21 липня 2017 р.

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ФІНАНСІВ

*П. М. Рубанов, канд. екон. наук, доцент,
Сумський державний університет*

В статті проведено аналіз основних підходів до регулювання ринку альтернативного фінансування в країнах світу. Значна увага приділена дослідженню основних засад регулювання даного ринку в США, Великобританії та Китаї як лідерів за обсягами альтернативного фінансування у світі. Визначені основні ризики, що можуть вплинути на розвиток краудфандингових та peer-to-peer онлайн платформ, та запропоновані відповідні напрямки їх державного регулювання.

Ключові слова: альтернативні фінанси, краудфандинг, peer-to-peer позики, державне регулювання

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.2-03

ВСТУП

Поставлення завдання. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується появою інноваційних фінансових інструментів та технологій, які створюють альтернативу традиційним підходам до надання фінансових послуг. Завдяки динамічному розвитку інформаційних технологій і їх поширення на інші сфери суспільного життя фізичні та юридичні особи отримали змогу залучати короткострокові та довгострокові інвестиційні ресурси без участі традиційних фінансових посередників через краудфандингові та peer-to-peer онлайн платформи. Для органів державного регулювання та нагляду ці тенденції означають необхідність формування відповідного нормативно-правового забезпечення для урегулювання проведення фінансових операцій через онлайн платформи, створення умов захисту інвесторів та недопущення дестабілізації фінансової системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Комплексному дослідженню ринку альтернативного онлайн фінансування, як на світовому рівні, так і у розрізі окремих країн та регіонів, присвячені роботи дослідників Кембриджського центру альтернативних фінансів – Брайана Чжана (Bryan Zhang), Роберта Вардропа (Robert Wardrop), Тані Циглер (Tania Ziegler), Луки Дір (Luke Deer), Ендрю Гранта (Andrew Grant), Роберта Розенберга (Robert Rosenberg), Алексис Луї (Alexis Lui), Пітера Баєка (Peter Baeck) та інших. Серед вітчизняних дослідників окремі моделі альтернативного фінансування розглядаються у роботах О.В. Крухмаль, Н.С. Меджибовської, В.О. Огородник, Ю.М. Петрушенка та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Висвітлення питань розвитку альтернативного фінансування у роботах як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, є фрагментарним та неповним. Одним із проблемних аспектів функціонування альтернативних фінансів є розробка та впровадження відповідного законодавчого підґрунтя, обрання заходів регуляторного впливу на даний сегмент ринку фінансових послуг.

Метою статті є дослідження поточного стану державного регулювання альтернативного онлайн фінансування в країнах світу, визначення проблем і завдань його розвитку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Нормативне регулювання альтернативного фінансування у світі знаходиться в стані розвитку. Тим не менше, прогрес у даному питанні в різних країнах суттєво відрізняється. Основними факторами, що визначають наявність та спрямованість законодавчих ініціатив у сфері альтернативного фінансування є функціонування в

країні краудфандингових та peer-to-peer платформ, представленість їх видів та обсяги здійснюваних операцій. Безперечно, перед тими країнами, в яких обсяги альтернативного фінансування є незначними та не мають впливу на ринок фінансових послуг, питання формування спеціального законодавства в даній сфері не виникає взагалі або не має нагальної потреби. Протилежною є ситуація в країнах, де обсяги альтернативного фінансування мають значну питому вагу в загальних обсягах фінансування бізнесу та/або фізичних осіб, адже відсутність спеціального регулювання цієї сфери може мати негативні наслідки для стабільності фінансової системи в цілому.

Слід зауважити і про існування зворотного зв'язку між динамікою ринку альтернативного фінансування та наявністю відповідного законодавчого підґрунтя: в країнах, що обрали стимулюючу фінансову політику у сфері альтернативних фінансів та впровадили відповідні законодавчі зміни, спостерігається стрімкий приріст обсягів альтернативного онлайн фінансування (США, Великобританія).

Розглядаючи підходи до регулювання ринку альтернативних фінансів можна виокремити два основних варіанти, що використовуються органами державного регулювання і нагляду:

- поширення норм законодавства, що стосуються «традиційних» видів фінансових послуг на альтернативні фінанси;
- розробка та впровадження спеціального регулювання альтернативних фінансів, відмінного від регулювання «традиційних» видів фінансових послуг.

У більшості країн на сьогоднішній день застосовується перший варіант із поступовою розробкою та впровадженням окремих законодавчих змін з урахуванням специфіки альтернативних моделей фінансування.

Проведемо аналіз основних законодавчих ініціатив у сфері альтернативних фінансів у країнах, які займають лідерські позиції у світі за обсягами фінансових ресурсів, що залучаються через різноманітні краудфандингові та peer-to-peer платформи (таблиця 1).

Країнами, що є лідерами альтернативного фінансування і фактично утримують 96% цього ринку, є США, Китай та Великобританія. Проте підходи до регулювання альтернативного фінансування у названих країнах є зовсім різними. Найвищим рівнем лібералізації у регулюванні альтернативних фінансів та запровадженням заходів, стимулюючих розвиток краудфандингових і peer-to-peer платформ, характеризується Великобританія.

У Великобританії є юридичне визначення поняття P2P позика (Regulatory Activities Order 36N). Крім того, з 1 квітня 2014 р. Управління з фінансового регулювання і нагляду Великобританії (Financial Conduct Authority – FCA) запровадило регуляторний режим на основі розкриття інформації для peer-to-peer платформ, що має на меті захисту користувачів платформ – інвесторів. Одночасно з вимогами, які забезпечують чесність, прозорість та недопущення шахрайства, впроваджені мінімальні норми капіталу та положення про гроші клієнтів. Компанії, які обслуговують peer-to-peer платформи повинні мати план вирішення проблем, що означає продовження роботи по поверненню кредитів для погашення зобов'язань перед інвесторами у випадку припинення роботи платформи [5].

У Великобританії, на відміну від інших країн світу, здійснюється суттєва фінансова підтримка розвитку альтернативних фінансів. Так, British Business Bank та деякі місцеві ради інвестують кошти через онлайн платформи з метою сприяння розвитку кредитування малого і середнього бізнесу. З метою популяризації альтернативних фінансів у Великобританії запроваджуються звільнені від оподаткування індивідуальні ощадні рахунки (Individual Savings Account)[4]. Для багатьох людей, особливо молодшого віку, такі індивідуальні ощадні рахунки стали інструментом довгострокового інвестування коштів, а також формування пенсійних заощаджень. Перевагою інвестицій, здійснюваних через peer-to-peer платформи, є їхня гнучкість та прибутковість [2].

Таблиця 1 – Розвиток нормативного регулювання альтернативних фінансів у країнах світу

Країна	Загальний вектор державного регулювання альтернативних фінансів	Регуляторні бар'єри/стимули розвитку альтернативних фінансів	
		краудфандинг	P2P-кредитування
Китай	Рестрикційна політика	Можливість участі тільки акредитованих інвесторів, наявність обмежень за обсягом чистих активів, фінансових активів та річного доходу	
США	2012-2016 рр. – захист інтересів інвесторів і стабільності ринку; з 2016 р. – лібералізація регулювання, зняття частини обмежень	– Наявні вимоги до обсягу активів/ доходу інвесторів, типів посередників, обсягу залучення коштів. Обмеження суттєво знижені у 2016 році	P2P-кредитування підпадає під регуляторний вплив багатьох нормативних документів, що створює бар'єри для його розвитку
Великобританія	Стимулююча політика	Регуляторний режим на основі відкриття інформації; запроваджені податкові пільги; прямі урядові інвестиції через онлайн платформи для малого і середнього бізнесу	
Японія	Стимулююча політика	Впроваджено ряд винятків для спрощення створення платформ, є річний поріг залучення коштів	Обов'язкова реєстрація платформ як Financial Instruments Business Operator
Австралія	Рестрикційна політика	Спеціальне регулювання запроваджено лише з 2016 року, вимоги до ліцензування платформ, обмеження для стартапів	Відсутнє спеціальне регулювання
Франція	Стимулююча політика	Індивідуальні умови функціонування платформ; створене сприятливе бізнес-середовище	
Німеччина	Рестрикційна політика	Обмеження доступу індивідуальних інвесторів та обсягів інвестицій на 1 проект і від 1 інвестора	Регулюється існуючим законодавством у банківській сфері (при посередництві банку)
Нова Зеландія	Стимулююча політика	Запровадження спеціальне регулювання у 2014 році, визначені умови реєстрації платформ	
Канада	Децентралізоване регулювання, залежить від провінції	Половина провінцій має спрощений порядок реєстрації і діяльності онлайн платформ	Залежить від провінції
Південна Корея	Стимулююча політика	Створене законодавче підґрунтя для розвитку акціонерного краудфандингу	Відсутнє спеціальне регулювання
Сингапур	Рестрикційна політика	Законодавчі ініціативи по розвитку акціонерного краудфандингу	Споживче кредитування обмежено через жорсткі вимоги

⁸Джерело: складено на основі [1-5]

США є більш поміркованими у запровадженні заходів регуляторного впливу на

ринку альтернативного фінансування. Нормативні акти в сфері регулювання альтернативних фінансів, що розробляються Комісією з цінних паперів та бірж США (SEC) та Службою регулювання галузі фінансових послуг (FINRA) спрямовані на досягнення балансу між завданнями захисту інвесторів та стимулювання фінансових інновацій.

У 2012 році в США був прийнятий Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act, до Розділу II якого включено положення стосовно краудфінансingu. Цей нормативний документ дозволяв малим підприємствам та стартапам активно залучати фінансування на суму до 1 млн. доларів на рік від акредитованих інвесторів, які визначаються як такі, що мають чисту вартість понад 1 млн. доларів або які протягом останніх трьох років отримали дохід понад 200 тис. доларів. У Розділі II також визначені деякі важливі заходи щодо захисту інвесторів, зокрема обмеження на інвестиції та вимогу щодо надання пропозицій через зареєстрованого посередника або звичайного брокера/дилера, або через новий тип зареєстрованої компанії – “портал фінансування” (“funding portal”).

У травні 2016 р. був запроваджений новий порядок Regulation A+ (Title IV) для краудфінансingu фінансування, який передбачає можливість доступу на ринок неакредитованих інвесторів, річний обсяг доходу яких є не меншим 100 тис. доларів. Така зміна в регулюванні спрямована на збільшення кількості краудфінансingu платформ та, відповідно, збільшення обсягів фінансування малого і середнього бізнесу. Крім того, у США були запроваджені спрощені вимоги до реєстрації, отримання дозволів та подання звітності засновниками краудфінансingu платформ, що повинно відкрити більш дешевий та зручний доступ до фінансових ресурсів для фізичних та юридичних осіб.

Що стосується регулювання peer-to-peer peer-to-peer платформ, то їх функціонування у США залишається під впливом ряду обмежень та бар'єрів для розвитку. Всі учасники ринку споживчого кредитування, включаючи peer-to-peer платформи, зобов'язані дотримуватися норм федеральних законів та законів штатів, які стосуються будь-яких аспектів процесу кредитування. До них відносяться давні нормативні акти, спрямовані на захист позичальників від недобросовісної практики збору інформації, неправдивої реклами та дискримінаційної практики у кредитуванні. Водночас, позики, що здійснюються через peer-to-peer платформи підпадають під регулювання і інших нормативних актів, зокрема під вимоги SEC щодо реєстрації зобов'язань, які випускаються у якості цінних паперів. Надмірний регуляторний тягар на цей сегмент учасників ринку альтернативного фінансування суттєво обмежив кількість небанківських посередників на кредитному ринку.

Крім того, на відміну від багатьох інших країн світу, інноваційні платформи для споживчого кредитування в США знаходяться в гіршій конкурентній позиції порівняно з традиційними посередниками ринку фінансових послуг, оскільки чинне законодавство забороняє peer-to-peer платформам використовувати демографічні та інші форми даних, які дозволяють виявити вік, стать, расу та інші характеристики, необхідні для аналізу кредитних ризиків і формування кредитної політики [1].

Серед досліджуваних країн Китай характеризується найбільш жорсткими рестрикційними заходами у сфері альтернативного фінансування.

В даний час в Китаї спостерігається швидкий розвиток різних моделей альтернативних фінансів. Для національних регуляторів така динаміка створює нові виклики, пов'язані з необхідністю пом'якшення потенційних ризиків, захисту споживачів та інвесторів, та водночас – використання потужного потенціалу альтернативного онлайн фінансування. Ситуація утруднюється наявністю негативних прецедентів щодо банкрутства онлайн платформ та виявлення фактів фінансового шахрайства на цьому ринку. Внаслідок виникнення великої кількості онлайн платформ для залучення фінансових ресурсів на кредитній основі під незабезпечені позики фізичним особам та бізнесу відбулось суттєве зростання частки неповернених позик, що у підсумку зумовило закриття майже половини з функціонуючих платформ і втрати

грошових коштів багатьма фізичними особами. Рішенням проблеми стало запровадження органами влади Китаю обмежувальних регуляторних заходів з боку держави щодо функціонування реєр-to-реєр платформ.

Розробку нормативно-правових актів для регламентації функціонування краудфандингових платформ в Китаї здійснює Асоціація з цінних паперів (SAC). Чинною нормативно-правовою базою встановлено ряд обмежень на участь в інвестиційних операціях через краудфандингові платформи: дозволяється участь лише акредитованих інвесторів, обсяг чистих активів яких складає не менше 10 млн. юанів або фінансові активи яких не менше 3 млн. юанів і річний прибуток не менше 500 тис. юанів протягом останніх 3 років. Ці норми суттєво обмежують участь у краудфандингу більш широкого кола роздрібних інвесторів і фактично позбавляють бізнес багатьох додаткових переваг, таких як розширення обсягів фінансування бізнесу на початковому етапі та тестування бізнес-потенціалу для стартапів [3].

На зростання і розвиток ринку альтернативного фінансування впливають більш широкі технологічні та соціальні зміни, що передбачають структурні, а не циклічні зміни у забезпеченні фінансування всіх суб'єктів економіки. Протягом останніх років спостерігається динамічне зростання обсягів альтернативного фінансування і за прогнозами експертів це зростання продовжиться і надалі, зважаючи на розвиток інновацій, технологій, моделювання кредитного ризику.

Проте значимість ринку альтернативного фінансування не є загально визнаною. Проведене дослідження засвідчило, що у деяких країнах розроблені та запроваджені в дію нові правила, які уможливають доступ великої кількості людей, які до сих пір вважалися некомпетентними у розумінні фінансів, до кредитних ресурсів та інвестицій через онлайн-платформи. Регуляторні органи в інших країнах ігнорують швидкий розвиток альтернативного фінансування або чекають більш сприятливої нагоди для запровадження нормативних змін.

Розробка нормативних документів у сфері регулювання альтернативних фінансів не позбавлена проблем та суперечностей. Одним із питань, що постає перед регуляторами, є класифікація типів платформ для онлайн фінансування. Проблемою є намагання пристосувати до інноваційних альтернативних платформ існуючої термінології, що використовується для характеристики більш традиційних фінансових послуг. Для опису більшості існуючих онлайн платформ з альтернативного фінансування в нормативних документах використовується термін «краудфандинг», тоді як реєр-to-реєр позики розглядаються як похідна форма банківського кредитування. Проте існуючі дослідження у сфері альтернативних фінансів засвідчують помилковість такого підходу та його неефективність для регулювання.

Будь-яка інноваційна діяльність, яка розвивається так само стрімко, як альтернативне онлайн фінансування, створює суперечливі виклики для політиків та регуляторів, які намагаються збалансувати інновації та зобов'язання захищати інвесторів. Зосередження на лише на одному напрямку може призвести до негативних наслідків. З одного боку, нормативно-правова база, яка не відповідає інноваціям, збільшить ймовірність того, що іноземні платформи, що працюють з великими обсягами фінансових ресурсів, стануть домінувати у сфері альтернативних фінансових операцій у відповідних країнах. З іншого боку, намагання сприяти інноваціям і розвивати онлайн платформи для альтернативного фінансування на внутрішньому ринку без забезпечення достатнього захисту інвесторів може збільшити ймовірність злочинності або некомпетентних дій операторів платформи, що в кінцевому підсумку призведе до втрати довіри громадськості. Таким чином, при розробці нормативно-правового забезпечення функціонування платформ для альтернативного онлайн фінансування необхідне врахування ряду факторів та забезпечення збалансування інтересів всіх задіяних сторін.

Висновки. Ринок альтернативного фінансування все ще є відносно молодим і динамічно розвивається. Існує два основних ризики, які можуть вплинути на його зростання та сприйняття суб'єктами економіки. По-перше, ризики репутації - недобросовісна або шахрайська платформа може змусити інвесторів та регулюючі органи втратити віру в доцільність розвитку галузі. По-друге, надмірне регулювання може завадити його здатності конкурувати з традиційними фінансовими послугами. В країнах світу по-різному підійшли до вирішення питання державного регулювання альтернативного фінансування – від запровадження обмежень та встановлення жорстких вимог на здійснення такої діяльності до формування політики максимального сприяння розвитку альтернативних фінансів з активною участю держави у якості інвестора. Враховуючи існуючі ризики та роль альтернативного фінансування вважаємо, що завданням державного регулювання даної сфери повинно бути знаходження балансу між сприянням розвитку інноваційних фінансових технологій та захистом інвесторів і інших учасників ринку від недобросовісної фінансової поведінки.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ФИНАНСОВ

*Рубанов П.М., канд. экон. наук,
Сумский государственный университет, Украина*

В статье проведен анализ основных подходов к регулированию рынка альтернативного финансирования в странах мира. Значительное внимание уделено исследованию основных принципов регулирования данного рынка в США, Великобритании и Китае как лидеров по объемам альтернативного финансирования в мире. Определены основные риски, которые могут повлиять на развитие краудфандинговых и peer-to-peer онлайн платформ, и предложены соответствующие направления их государственного регулирования.

Ключевые слова: альтернативные финансы, краудфандинг, peer-to-peer кредитование, государственное регулирование.

PROBLEMS OF STATE REGULATION OF ALTERNATIVE FINANCE

*Rubanov P. M., PhD in Economics
Sumy State University, Sumy, Ukraine*

The article analyzes the main approaches to the regulation of the alternative finance market in different countries. Considerable attention is paid to the study of the main principles of regulation of alternative finance in the USA, United Kingdom and China as leaders of the world alternative finance market. The main risks that could affect the development of crowdfunding and peer-to-peer online platforms are identified, and corresponding areas of state regulation are suggested.

Key words: alternative finance, crowdfunding, peer-to-peer lending, state regulation.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Wardrop R. Breaking New Ground: The Americas alternative finance benchmarking report / Robert Wardrop, Robert Rosenberg, Bryan Zhang, Tania Ziegler and others // Cambridge Centre for Alternative Finance. – April 2016. – 80 p. – Access mode : https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2016-americas-alternative-finance-benchmarking-report.pdf
2. Wardrop R. Moving Mainstream: The European Alternative Finance Benchmarking Report / Robert Wardrop, Bryan Zhang, Raghavendra Rau and Mia Gray. – 2015. – 44 p. – Access mode: <http://www.iberglobal.com/files/2015/2015-uk-alternative-finance-benchmarking-report.pdf>
3. Zhang B. Harnessing Potential: The Asia-Pacific alternative finance benchmarking report / Bryan Zhang, Luke Deer, Robert Wardrop, Andrew Grant and others // Cambridge Centre for Alternative

- Finance. – March 2016 – 96 p. – Access mode : https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/harnessing-potential.pdf
4. Zhang B. Pushing Boundaries: The 2015 UK Alternative Finance Industry Report / Bryan Zhang, Peter Baeck, Tania Ziegler, Jonathan Bone and Kieran Garvey. – February 2016. – 56 p. – Access mode: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2015-uk-alternative-finance-industry-report.pdf
 5. Zhang B. Sustaining momentum: the 2nd European alternative finance industry report / Bryan Zhang, Robert Wardrop, Tania Ziegler, Alexis Lui and others // Cambridge Centre for Alternative Finance. – September 2016. – 84 p. – Access mode : https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2016-european-alternative-finance-report-sustaining-momentum.pdf

Надійшла до редакції 30 липня 2017 р.

ФІНАНСОВО-ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ТРАНСФЕРУ ЗЕЛЕНИХ ІННОВАЦІЙ

Ю. Г. Гуменна¹, канд. екон. наук, старший викладач;
І. В. Тютюнник², канд. екон. наук, старший викладач;
Ю. М. Шкодкіна³, канд. екон. наук, старший викладач,
Сумський державний університет,
вул. Римського-Корсакова, 2, 40007, м. Суми, Україна;
¹E-mail: y.gumenna@finance.sumdu.edu.ua
²E-mail: i.karpenko@finance.sumdu.edu.ua

У статті досліджено теоретичні аспекти формування та подальшого функціонування фінансово-організаційного механізму стимулювання трансферу зелених інновацій. Запропоновані визначення понять «фінансово-організаційний механізм трансферу зелених інновацій» та «каналів дифузії екологічних інновацій». В роботі визначені канали та субканали дифузії екологічних інновацій. Досліджено організаційну та фінансову компоненти фінансово-організаційного механізму стимулювання трансферу екологічних інновацій, визначені критерії їх оцінювання.

Ключові слова: екологічні інновації, трансфер інновацій, фінансово-організаційний механізм, канал дифузії, екологічний проект, ген-аналіз.

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.2-04

ВСТУП

Сучасні умови господарювання передових країн світу засвідчують зростання ролі факторів економічного зростання, які слугують каталізаторами структурних зрушень в економіці, передбачають підвищення конкурентних позицій країни переважно в контексті індикаторів екологічної безпеки, зокрема тих, що забезпечують інноваційний розвиток країни. В цьому контексті важливого значення набувають процеси інноваційний перетворень національної економіки в контексті її сталого економічного зростання та формування ефективного конкурентоздатного фінансово-економічного механізму їх стимулювання. Нажаль, незважаючи на певний прогрес у досягненні Цілі 7 Декларації розвитку Тисячоліття [18], що є орієнтиром екологічних перетворень на глобальному рівні в Україні все ще невідпрацьовані ефективні фінансово-організаційні механізми створення внутрішнього ринку екологічних інновацій та стимулювання їх масштабування.

Проблема пошуку ефективних фінансових механізмів реалізації локальних екопроектів та регіональних природоохоронних програм для України стоїть особливо гостро. Так, за індексом конкурентоспроможності Україна посідає 85 місце, за показником інноваційності лише 52 місце серед 197 країн світу. За даними статистичної служби Європейського союзу, частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП в середньому по 28 країнам, які входять до Європейського союзу становило – 2,03%. Більше за середній показник мали такі країни: Франції – 2,32%, Німеччині – 2,87%, Данії – 3,03%, Австрії – 3,07%, Швеції – 3,26% [8]. Витрати на наукові дослідження та розробки України становлять 0,64% ВВП.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню фундаментальних теоретичних та методичних аспектів розвитку ринку екологічних інновацій присвячені праці вітчизняних та закордонних вчених. Так, зокрема, визначення сутності та видів екологічних інновацій здійснено в роботах

К. Тарнавська [20], А. Амоші, І. Булєєва, В. Дубницького [14]. Особливості впливу екологічних інновацій на показники зеленого зростання країни висвітлені в працях С. Франчесчіні, М. Боруп [16], Д. Пуджарі, Г. Урайт, К. Пеїтті [19]. Дослідження фінансових інструментів та механізмів управління розвитком екологічних інновацій відображені у працях Г. Кірейцева [5], В. Ковалева [6], В. Родіонової [11].

Подальшого дослідження потребують питання розробки комплексного фінансово-економічного механізму трансферу екологічних інновацій за допомогою найбільш ефективних каналів та інструментів їх стимулювання.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є аналіз та подальше дослідження особливостей функціонування фінансово-організаційного механізму стимулювання трансферу зелених інновацій.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних завдань:

- ідентифікація каналів та субканалів дифузії екологічних інновацій;
- визначення основних складових фінансово-організаційного механізму стимулювання трансферу екологічних інновацій, розробка критеріїв їх оцінювання.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Перш ніж визначити сутність поняття «фінансово-організаційний механізм трансферу зелених інновацій» проаналізуємо сучасні підходи до трактування понять «механізм», «фінансовий механізм», «організаційно-економічний механізм» (таблиця 1).

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про виділення двох видів механізмів: ті, що зосереджені на об'єкті (1-5 визначення) і ті, що зосереджуються на суб'єкті (6 і 7 визначення). Формалізація фінансово-організаційного механізму трансферу інновацій від екопроекту до екорегіону передбачає становлення акцентів на об'єкті, тобто фінансових відносинах між учасниками організаційної структури в процесі реалізації каналів дифузії. Таким чином, з урахуванням вищезазначеного під фінансово-організаційним механізмом трансферу зелених інновацій розуміємо структуровану функціональну систему, що включає суб'єкти та об'єкти (організаційна підсистема), їх взаємодію в процесі реалізації трансферу екологічних інновацій "від екопроекту до екорегіону" шляхом використання відповідних каналів дифузії на основі комплексу заходів інституційного, інформаційного, організаційного та фінансового забезпечення. Під каналами дифузії екологічних інновацій розуміємо канали, що дозволяють масштабуватись екологічним інноваціям з рівня окремого проекту до рівня регіону, з характерними властивостями модифікації якісної структури та форми реалізації самої інновації. Досвід світової практики а також тенденції та особливості функціонування вітчизняного ринку екологічних інновацій дозволив видалити наступні канали та підпорядковані їм субканали:

1. Бюджетний канал (субканали: податковий, субсидіарний, регуляторний, видатковий);
2. Інвестиційний канал (субканали: грантовий та процентний);
3. Кредитний канал (субканали: позиковий та облігаційний);
4. Фондовий канал.

В основі організаційної компоненти фінансово-організаційного механізму стимулювання трансферу екологічних інновацій лежить інституційна інфраструктура, що включає функціонування суб'єктів управління інноваційною діяльністю, їх фінансово-економічні взаємовідносини в процесі масштабування зелених інновацій від рівня еко-проектів до рівня екорегіонів на основі методу багатоканальної дифузії (рис.1).

Таблиця 1 – Підходи до визначення сутності поняття "механізм", "фінансовий механізм", «організаційно-економічний механізм»

№	Поняття	Автори визначення	Сутність поняття
1	Механізм	Хміль Ф.І. [12]	Послідовність станів процесів, які визначають собою які-небудь дії, явища; система, пристрій, який визначає порядок якого-небудь виду діяльності
2	Фінансовий механізм	Ковальов В.В. [6]	Представляє собою систему організації, планування та використання фінансових ресурсів.
3	Фінансовий механізм	Економічна енциклопедія (відп.ред.- Мочерний С.В.) [4]	Складова господарського механізму, являє собою сукупність форм і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення.
4	Фінансовий механізм	Родионова В.М.[11]	Сукупність способів організації фінансових відносин, що використовуються суспільством з метою забезпечення сприятливих умов для економічного та соціального розвитку.
5	Організаційно-економічний механізм	Лисенко Ю., Єгоро П. [7]	Система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів.
6	Фінансовий механізм	В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик [1]	Сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення
7	Фінансовий механізм	Г.Г. Кірейцев [5]	Сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства.

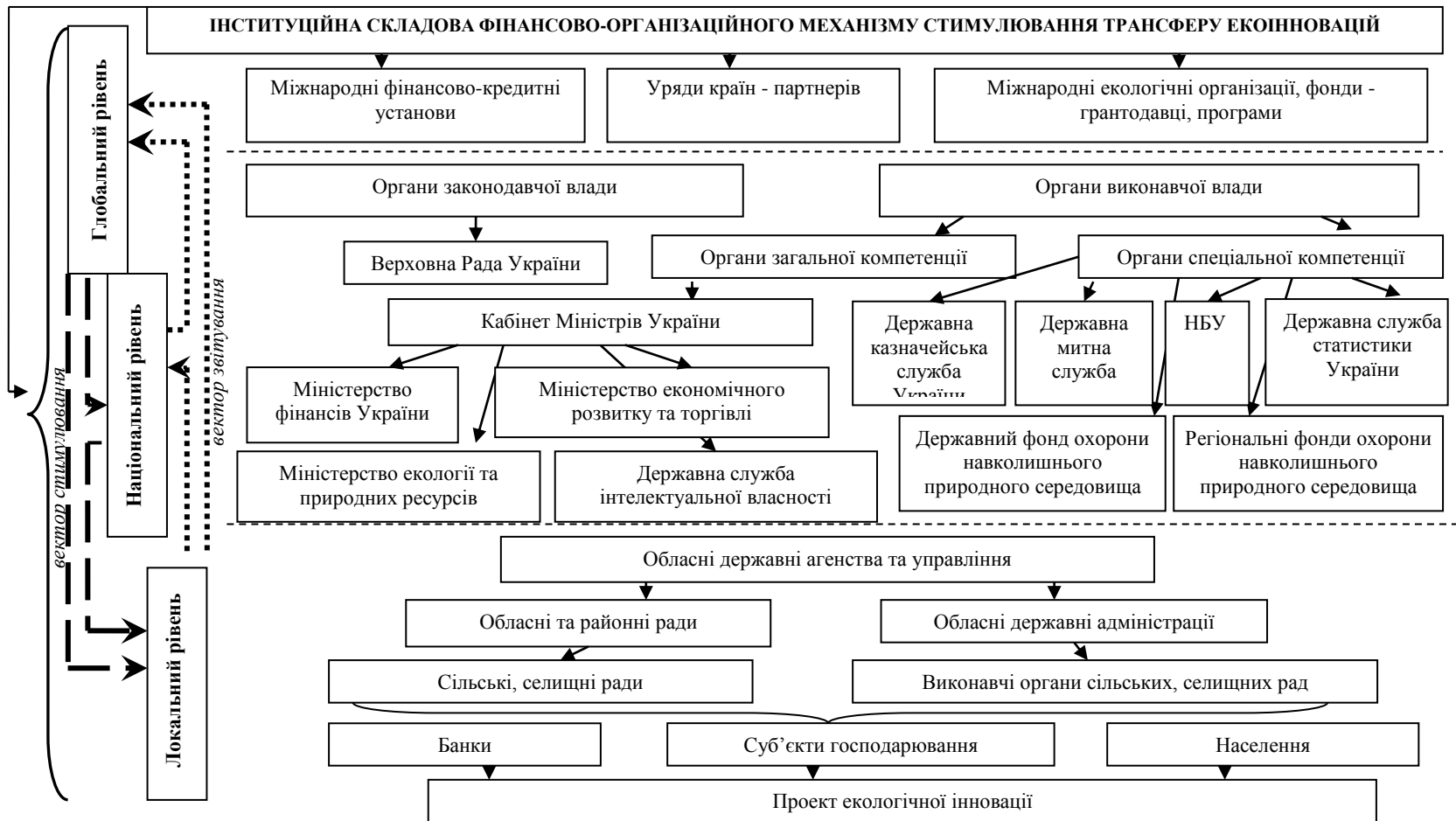


Рисунок 1 - Інституційна складова фінансово-організаційного механізму стимулювання трансферу екоінновацій

Проаналізуємо особливості функціонування та взаємозв'язку суб'єктів організаційної складової механізму дифузії інновацій.

Головними органами державної влади, що прямо чи опосередковано приймають участь у реалізації механізму стимулювання процесу масштабування екологічних інновацій є Верховна Рада та Кабінет Міністрів України. Саме до їх компетенції належить прийняття нормативно-правових актів, що визначають стратегічні напрями державної екологічної та фінансової політики, розробляють механізми стимулювання розвитку ринку екологічних інновацій.

Центральним органом виконавчої влади є Міністерство екології та природних ресурсів України, яке здійснює нормативно-правове регулювання екологічної діяльності суб'єктів господарювання та контроль за дотриманням законодавства, реалізує свою діяльність у сфері раціонального природокористування та охорони природних ресурсів, а саме: поводження з відходами та хімічними речовинами, проведення екологічних експертиз, координація екологічних інвестицій та екологічних проектів, планування природоохоронних заходів, тощо.

Верховна рада України формує законодавчу базу для економічного стимулювання впровадження зелених інновацій, визначає ключові стратегічні напрями інноваційної та екологічної діяльності, формує джерела фінансового забезпечення. Аналіз законодавчої бази в цьому напрямі показує не регламентованість чітких, послідовних дій та інструментів з мотивації впровадження екологічних інновацій.

Виконавчим органом реалізації політики стимулювання запровадження екологічних інновацій виступає Кабінет Міністрів України (КМУ). Більшість заходів, що реалізуються під егідою КМУ в напрямі інноваційного розвитку характеризуються такими особливостями: непостійна законодавча ініціатива щодо стимулювання розвитку регіонів, короткострокова направленість та низька ефективність заходів стимулювання, відсутність послідовно діючого механізму стимулюючих заходів, нецільове витрачання фінансових коштів виділених для стимулювання запровадження екологічних інновацій, неналежний стан впровадження інноваційних технологій у виробництво, система моніторингу та контролю за дотриманням природоохоронного законодавства на низькому рівні тощо [3].

Вектор стимулювання. Органи інституційного забезпечення різного рівня через застосування фінансово-економічних інструментів здійснюють прямий та опосередкований вплив на суб'єктів економічної діяльності з метою стимулювання трансферу екологічних інновацій.

Вектор звітування характеризує процес звітування за етапами реалізації екологоорієнтованих проектів, націлених на трансформацію локальних екологічних ініціатив у потужні природоохоронні програми регіонального рівня.

Фінансова компонента механізму стимулювання дифузії екологічних інновацій передбачає реалізацію фінансового забезпечення трансферу екологічних інновацій від рівня проекту до регіонального рівня шляхом активізації каналів дифузії на основі використання набору відповідних економічних інструментів стимулювання. Доцільність використання того чи іншого каналу дифузії, на нашу думку, слід ґрунтувати за результатами проведення двоетапного аналізу: визначення факторів впливу та оцінки каналів на основі геп-аналізу.

Проаналізуємо фактори, що обґрунтовують вибір того чи іншого типу каналу як на макрорівні (врахування особливостей країни обумовлює вибір оптимальних каналів дифузії інновацій), так і на мікрорівні (можливість прослідкувати ланцюгові реакції каналу від еко-проекта до еко-регіона):

– Тип фінансової системи (банкоцентрична та фондоцентрична). Фондоцентрична фінансова система (доцільне використання фондового каналу) характерна для Великобританії, США, Канади, Австралії, Малайзії тощо [9]. Найбільш поширеними інструментами фондового ринку, орієнтованими на реалізацію цілей сталого розвитку, на сьогодні виступають: екологічні облігації, емітовані органами місцевого самоврядування або підприємствами для акумулювання коштів на

фінансування проектів екологічного спрямування; акції, емітовані комунальними підприємствами та націлені на вирішення екологічних проблем певної території; похідні фінансові опціони (найчастіше використовуються погодні опціони) [10; 15; 17]. В країнах з банкоцентричної фінансовою системою (Австрія, Німеччина, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Україна, Росія, Японія, інші) доцільно перш за все використовувати кредитний канал [9], в рамках якого передбачається застосування позик на здійснення інвестиції, в необоротний капітал, запровадження пільгових умов кредитування, «зелених» облигацій.

– Рівень фінансового потенціалу регіону. Для суб'єктів господарювання з низьким рівнем фінансового потенціалу з метою дифузії екологічних інновацій використовуватиметься як бюджетний (в частині надання субсидій), так і грантовий канал. Останній передбачає надання грантових коштів міжнародними організаціями на фінансування певних міжнародних програм, націлених на еко-розвиток. Такий тип фінансування характерний здебільшого для країн з перехідною економікою (Україна) або – з економікою, що розвивається, враховуючи їх дефіцит у фінансових ресурсах на природоохоронні цілі. Підприємства з високим рівнем фінансової спроможності, інвестиційної привабливості можуть претендувати на певні податкові знижки (податкові канікули, податкові пільги на інвестиції, податкові вільні зони, тощо), а також грантові кошти від міжнародних організацій.

– Відтворювальна структура економіки (характеризує рівень забруднення довкілля в країні) та екологічні характеристики суб'єктів господарювання. Так, енергоємність національного ВВП України перевищує середньосвітове значення у 14 разів, водосємність – у 3 рази, електроенергоємність – у 9 разів. Акумуляування одиниці вітчизняного ВВП передбачає здійснення такого обсягу викидів CO₂, що у 15 разів перевищує середній показник у світі. Індексприродоємності ВВП (середнє арифметичне чотирьох вищенаведених індексів) перевищує середній світовий показник у 10 разів [21]. Вищенаведені значення показників екологічної ситуації обумовлюють поряд з видатковим каналом використання синтезу бюджетного, інвестиційного та кредитного каналів. На рівні підприємств при високих значеннях екологічних характеристик діяльності (зокрема при низькій матеріалоємності ресурсних потоків для виробничого підприємства) доцільно активізувати бюджетний канал (субканал – податковий стимулюючий, субсидіарний підтримуючий), інвестиційний (субканал – грантовий, в частині надання компенсації вартості позики на еко-проект), фондівий (екобони, екологічні цінні папери, тощо). Останній канал використовується як інструмент стимулювання інвестиційних вкладень у природоохоронну сферу шляхом надання гарантій інвесторам. Це юридичне зобов'язання виплатити компенсацію кредиторю у разі неплатоспроможності позичальника, який взяв позику на реалізацію проекту в природоохоронній сфері [13]. Якщо ж підприємство має незадовільні показники природоохоронної діяльності, то доцільним, вважаємо, є використання бюджетного каналу в частині податкового обмежуючого субканалу, субсидіарного, регуляторного і видаткового. Середні значення показників екологічного та економічного розвитку суб'єктів економічної системи передбачає використання підтримуючих інструментів фінансового стимулювання трансферу екологічних інновацій (видатковий, субсидіарний, грантовий, процентний та фондівий субканал), спрямованих на збереження досягнутих показників та формування сприятливих умов до їх зростання.

Передумовою для оцінки каналів дифузії екологічних інновацій на основі здійснення геп-аналізу виступає дослідження особливостей використання геп-методу в економічному контексті. У перекладі з англійської мови "gap" – це розрив, що характеризує інтервал, розходження, невідповідність. Геп-аналіз як метод стратегічного управління та планування дозволяє виділити проблемні зони, що перешкоджають розвитку та оцінити ступінь готовності суб'єкта або об'єкта до виконання переходу від поточного до бажаного стану [2].

Вибір каналів дифузії екологічних інновацій шляхом використання геп-аналізу пропонуємо здійснювати на основі проведення попарного порівняння каналів дифузії в розрізі дії відповідних фінансово-економічних інструментів стимулюючого впливу. Критеріями оцінки можуть стати: відносна величина геп-втрат залежно від тривалості масштабування інновацій; відносна величина геп-втрат за показниками ефективності впровадження екоінновацій (зниження ресурсо- та матеріалоємності або зростання вартості, інвестиційної привабливості продукту виробленого на основі зелених інновацій).

ВИСНОВКИ

Формування та успішне функціонування інноваційної моделі розвитку виступає важливим чинником зростання рівня конкурентоспроможності національної економіки та національної безпеки держави, зокрема в контексті підвищення ролі еколого-економічної безпеки. Забезпечення перспективного та стратегічно націленого екологоорієнтованого інноваційного розвитку ґрунтується на формуванні дієвого фінансово-організаційного механізму стимулювання трансферу екологічних інновацій. У результаті проведеного в роботі дослідження під фінансово-організаційним механізмом трансферу зелених інновацій розуміємо структуровану функціональну систему, що включає суб'єкти та об'єкти (організаційна підсистема), їх взаємодію в процесі реалізації трансферу екологічних інновацій "від екопроекту до екорегіону" шляхом використання відповідних каналів дифузії на основі комплексу заходів інституційного, інформаційного, організаційного та фінансового забезпечення.

Під каналами дифузії екологічних інновацій запропоновано розуміти канали, що дозволяють масштабуватись екологічним інноваціям з рівня окремого проекту до рівня регіону, з характерними властивостями модифікації якісної структури та форми реалізації самої інновації. В роботі виділені наступні канали та підпорядковані їм субканали: бюджетний канал (субканали: податковий, субсидіарний, регуляторний, видатковий); інвестиційний канал (субканали: грантовий та процентний); кредитний канал (субканали: позиковий та облігаційний); фондовий канал.

Організаційна складова фінансово-організаційного механізму стимулювання трансферу екологічних інновацій представлена в роботі інституційною інфраструктурою, що включає суб'єктів управління інноваційною діяльністю, їх фінансово-економічні взаємовідносини в процесі масштабування зелених інновацій від рівня еко-проектів до рівня екорегіонів на основі методу багатоканальної дифузії.

Фінансова компонента механізму стимулювання дифузії екологічних інновацій ґрунтується на реалізації фінансового забезпечення трансферу екологічних інновацій від рівня проекту до регіонального рівня шляхом активізації каналів дифузії на основі використання набору відповідних економічних інструментів стимулювання.

З метою вибору відповідного каналу дифузії визначені ключові фактори впливу, до яких належать: тип фінансової системи, рівень фінансового потенціалу регіону, відтворювальна структура економіки та екологічні характеристики суб'єктів господарювання.

Оцінювання каналів дифузії екологічних інновацій запропоновано здійснювати на основі геп-аналізу. Обґрунтовані критерії оцінки: відносна величина геп-втрат залежно від тривалості масштабування інновацій; відносна величина геп-втрат за показниками ефективності впровадження екоінновацій.

FINANCIAL-ORGANIZATIONAL MECHANISM FOR STIMULATING THE TRANSFER OF GREEN INNOVATION

Yu. G. Humenna¹, I. V. Tiutiunyk², Y. M. Shkodkina

Sumy State University, Sumy, Ukraine

¹E-mail: y.gumenna@finance.sumdu.edu.ua

²E-mail: i.karpenko@finance.sumdu.edu.ua

In the paper the theoretical aspects of the formation and further functioning of the financial and organizational mechanism for stimulating the transfer of green innovations is investigated. The definitions of concepts "financial-organizational mechanism for the transfer of green innovations" and "channels of diffusion of environmental innovations" is proposed. The paper identifies channels and sub-channels for the diffusion of environmental innovations. The organizational and financial component of the financial and organizational mechanism of stimulation of transfer of environmental innovations is investigated, criteria of their evaluation are determined.

Key words: *Ecological innovations, transfer of innovations, financial and organizational mechanism, diffusion channel, ecological project, GEP-analysis.*

ФИНАНСОВО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ТРАНСФЕРА ЗЕЛЕННЫХ ИННОВАЦИЙ

Ю. Г. Гуменная¹, канд. экон. наук, старший преподаватель;

И. В. Тютюнык², канд. экон. наук, старший преподаватель;

Ю. М. Шкодкина³, канд. экон. наук, старший преподаватель;

Сумский государственный университет, г. Сумы, Украина;

¹E-mail: y.gumenna@finance.sumdu.edu.ua

²E-mail: i.karpenko@finance.sumdu.edu.ua

В статье исследованы теоретические аспекты формирования и дальнейшего функционирования финансово-организационного механизма стимулирования трансфера зеленых инноваций. Предложенные определения понятий «финансово-организационный механизм трансфера зеленых инноваций» и «каналов диффузии экологических инноваций». В работе определены каналы и субканалы диффузии экологических инноваций. Исследовано организационную и финансовую компоненты финансово-организационного механизма стимулирования трансфера экологических инноваций, определены критерии их оценивания.

Ключевые слова: *экологические инновации, трансфер инноваций, финансово-организационный механизм, канал диффузии, экологический проект, ГЭП-анализ.*

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Базилевич В. Д. Державні фінанси: навч. посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Атіка, 2004. – 368 с.
2. Геп - анализ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://marketolog.biz/index.php?pid=125>
3. Герасимчук З. В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: монографія /З. В. Герасимчук, В. Г. Поліщук. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011.– 515 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — 864 с.
5. Кірейцев Г. Г. Гроші. Фінанси. Кредит: навч.-метод. посібник / Г. Г. Кірейцев, Н. М. Александрова, С. О. Маслова; за ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 312 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2007. – 1024 с.
7. Орехов Л. Организационно-экономический механизм управления предприятием / Л. Орехов, Ю. Лысенко, П. Егоров // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 86-87.
8. Офіційний сайт статистичної служби Європейського союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

9. Питання функціонування та вдосконалення інфраструктури фондового ринку України: Інформаційно-аналітичні матеріали / за ред. к.е.н. О.І. Кіреєва, к.е.н. М.М. Шаповалової та к.е.н. Н. І. Гребеник. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 132 с.
10. Похилько С. В. Інвестиційно-фінансові механізми відтворення ефективного регіонального природокористування: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.06 / Похилько Світлана Василівна. – Суми : СумДУ, 2013. – 217 с.
11. Родионова В. М. Финансы: ученик / В. М. Родионова, Ю. Я.Вавилов, Л.И. Гончаренко. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 400 с.
12. Хміль Ф. І. Основи менеджменту: Підручник. – К.: Академвидав, 2009. - 608с.
13. Шишова Ю. Г. Перспективи використання фінансового інструментарію екологічного регулювання у виробничому процесі / Ю. Г. Шишова, П. М. Рубанов // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 1. – Том 2. – С. 125 – 131.
14. Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу : монография в 4 т. Т.1. / [А.И. Амоша, И. П. Булеев, В.И. Дубницкий и др.]; под. общ. ред. В. И. Дубницкого и И. П. Булеева; НАН Украины. Ин-т экономики промышленности; Донецкий экономико-гуманитарный институт; Академия экономических наук Украины. – Донецк : Юго-Восток, 2011. – 572 с.
15. Environmental Finance Services. UNDP Environment & Finance Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.undp.org/content/dam/aplaws/publication/en/publications/environment-energy/www-ee-library/climate-change/efs-brochure/Environmental_Finance_Services_brochure.pdf
16. Franceschini S. Eco-innovation dynamics and sustainability – new perspectives in innovation studies illuminated through the case of lighting and its energy consumption / S.Franceschini, M. Borup. - DTU Management Engineerin, 2015. – 140 P.
17. Green Financial Products and Services. Current trends and future opportunities in North America [Електронний ресурс] / Report of the North American task force (NATF) of the United Nations Environment Programme Finance Initiative. – URL : http://www.unepfi.org/fileadmin/documents/greenprods_01.pdf
18. Millennium Development Goals [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.un.org/millenniumgoals/>
19. Pujari D. Green and competitive: influences on environmental new product development performance / D. Pujari, G. Wright, K.Peattie // Journal of Business Research. – 2003. - 56 (8). – pp. 657–671.
20. Tarnawska K. Eco-innovations – tools for the transition to green economy / K. Tarnawska // Economics and management. – 2013. – Vol. 18 (4). – pp. 735-743.
21. World Development Indicators 2017[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://data.worldbank.org/indicator>

Надійшла до редакції 30 серпня 2017 р.

УДК 330.1:339.9

**КЛАСИФІКАЦІЙНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В
КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН**

А. М. Михайлов, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції,
Сумський національний аграрний університет, Суми, Україна
E-mail: amykhaylov79@gmail.com

Досліджуються класифікаційні детермінанти інвестиційних ресурсів, що зумовлені стрімкими глобалізаційними трансформаціями. Обґрунтовується необхідність розгляду та здійснення системного аналізу понять «інвестиції» через визначення класифікаційних ознак та розмежування сутності категорій: інвестиційний ресурс, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність, інвестиційне забезпечення, інвестиційний ринок. На основі узагальнення досліджень вчених щодо багатоваріантності різновидів інвестиційних ресурсів, які спрямовуються в розвиток аграрного сектору національної економіки країни, викладено характеристику окремих груп інвестицій: фінансових, інноваційних, інтелектуальних, реальних. Підтверджується наявність значної кількості класифікаційних ознак щодо розподілу інвестицій та складно структурованість даної економічної категорії. На основі узагальнення сучасних підходів згруповано класифікаційні ознаки розподілу інвестиційних ресурсів за джерелами формування, характером залучення коштів, натурально-речовою формою, для забезпечення стадій інвестиційного процесу. В контексті провадження інвестиційної та інноваційної діяльності та в залежності від фази інвестиційного проекту виділяються інвестиційні ресурси, що мають відповідну назву. Узагальнюються характеристики окремих категорій: інвестиційна діяльність, інвестиційне забезпечення, інвестиційний процес. Викладена сутність інвестиційних ресурсів аграрного сектора як сукупність ресурсів в грошовій, фінансовій, матеріальній та нематеріальній формах, котрі забезпечують формування конкурентоспроможного аграрного середовища через досягнення економічного або соціального ефекту від впровадження в об'єкти інвестування.

***Ключові слова:** інвестиційні ресурси, класифікаційні ознаки, детермінанти, інвестиційна діяльність, аграрний сектор.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.2-04

Постановка проблеми. Стрімкий перебіг глобалізаційних трансформацій зміщує існуючі напрями розвитку країни та потребує активізації процесів, котрі забезпечать сталість розвитку національної економіки. В даному контексті одним із ключовим елементів виступають інвестиційні процеси, котрі містять в собі значну кількість взаємозалежних структурних дефініцій. Структурний розподіл дефініцій «інвестиції» та «інвестиційні ресурси» чітко окреслив тісний зв'язок даних понять з розвитком економічної теорії та їх вагоме місце в системі економічних категорій. В той же час значна увагу науковців та практиків до цих понять зумовила виникнення

різновекторних підходів до їх визначення від спеціалізованих до узагальнених, тим самим ускладнивши розуміння сутності та відмінності досліджуваних та суміжних з ними понять, таких як: інвестиційна діяльність, інвестиційний процес, інвестиційне забезпечення, інвестиційний ринок тощо. Також варто зазначити на формування нового вектору досліджень поняття «інвестиційні ресурси» протягом останніх років, обумовлене поглибленням інтеграційних процесів, усвідомленням важливості підвищення рівня України в міжнародних рейтингах для розширення можливостей країни щодо залучення іноземних інвестиційних ресурсів та підтримки конкурентних позицій в боротьбі за інвестиційний ресурс в міжнародному економічному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що в дослідженнях різновидів інвестиційних ресурсів, які спрямовуються в розвиток аграрного сектору національної економіки країни, вченими наголошується на різноманітності їх видів, джерел формування, форм залучення, характеру використання тощо. Так, Пересада А. А. *реальними* інвестиціями називає ті, що спрямовані в матеріальні та нематеріальні активи [1]. Зростання ролі нематеріальних активів зумовило формування таких окремих груп інвестицій, як *інноваційні* та *інтелектуальні* [2, 3, 4]. Останнім часом в міжнародній практиці широкого застосування отримали *фінансові* інвестиції, що передбачають спрямування коштів на придбання певних фінансових інструментів [5, 6]. Таким чином величезна деталізація категоріальних понять, похідних від поняття «інвестиція», є цілком обґрунтованою в умовах глобалізаційних викликів, адже без розуміння сутності здійснюваних процесів досягнення мети значно ускладнюється.

Мета наукового дослідження полягає у необхідності розгляду та здійсненні системного аналізу понять «інвестиції» через обґрунтування класифікаційних ознак та визначення і розмежування сутності категорій: інвестиційний ресурс, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність, інвестиційне забезпечення, інвестиційний ринок.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Варто зазначити, що однією з найбільш актуальних тенденцій останніх років є виокремлення *фінансових інвестицій* в окрему групу, що обумовлено саме інтеграційними та глобалізаційними процесами. Якщо на етапі становлення економічної системи незалежної України значним недоліком розуміння сутності інвестицій було їх ототожнення з капітальними вкладеннями, то західний вплив наукових досліджень проявляється в розгляді інвестицій виключно як фінансового інструменту. Саме в цьому контексті доцільно застосовувати класифікацію інвестицій *за об'єктом вкладення*, яка передбачає їх розподіл на *реальні* та *фінансові*. Збільшення уваги до інтелектуальної власності та інтелектуального продукту як чинника економічного успіху зумовило формування таких окремих груп інвестицій, як *інноваційні* та *інтелектуальні*. Наявність значної кількості класифікаційних ознак щодо розподілу інвестицій ще раз підтверджує складноструктурованість даної економічної категорії. Крім того варто зазначити, що представлений огляд не є вичерпним, а постійні трансформації в суспільстві та вплив інтеграційних процесів спонукає науковців та практиків до пошуку нових наукових підходів, котрі забезпечать формування якісного теоретичного підґрунтя, враховуючи міжнародний досвід та вітчизняні досягнення. В контексті важливості формування конкурентоспроможного інвестиційно-активного бізнес-середовища в Україні доцільно детально розглянути такий структурний елемент як інвестиційні ресурси.

Дана економічна категорія є більш конкретизованою, хоча також має значну кількість суперечливих поглядів щодо її ґрунтового наповнення. Так, Т.В. Майорова до складу інвестиційних ресурсів включає фінансові, матеріальні та нематеріальні ресурси, котрі спрямовуються в об'єкти інвестування [7]. Автором деталізовано можливості формування інвестиційних ресурсів, проте не визначено мету інвестування.

Р. С. Квасницька обґрунтовує інвестиційні ресурси як сукупність матеріальних та

нематеріальних ресурсів, котрі вкладаються інвестором в об'єкти інвестування з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [8]. Дане визначення інвестиційних ресурсів є досить обгрунтованим, адже передбачає досягнення не тільки економічного, а й соціального ефекту, до складу якого включають й екологічний. Враховуючи важливість формування інвестиційних ресурсів в аграрному секторі для забезпечення зростання конкурентоспроможності України на міжнародному інвестиційному ринку, продовжимо розгляд категорії інвестиційні ресурси та суміжних з нею категорій з проекцією на аграрний сектор.

Варто наголосити на існуванні дотичного до інвестиційних ресурсів поняття «інвестиційне забезпечення», котре деякими науковцями ототожнюється з інвестиційними ресурсами. Так, М. Ю. Кожем'якіна розглядає інвестиційне забезпечення аграрного сектору як сукупність інвестиційних ресурсів, сформованих макроекономічним становищем галузі, станом фінансової діяльності товаровиробників, експортними можливостями тощо [9, с. 69]. Аналогічний підхід до визначення інвестиційного забезпечення представлено й С. В. Параконним, як сукупності майнових та інтелектуальних цінностей, впровадження яких забезпечує досягнення економічного або соціального ефектів. Наведені трактування інвестиційного забезпечення є спірними, адже по суті характеризують окрему складову інвестиційного забезпечення, а саме інвестиційні ресурси [10].

Підтримуємо обгрунтування інвестиційного забезпечення М. Ю. Коденської, як сукупності взаємовідносин організаційного та економічного характеру, котрі виникають в процесі руху вартості, авансованої у капітал при здійсненні інвестування та забезпечують розвиток аграрного сектору й людського чинника, як ключового елемента розвитку суспільства [11]. Також ґрунтовне наповнення сутності інвестиційного забезпечення як системи взаємопов'язаних елементів економічного та організаційного характеру, котрі забезпечують належне здійснення інвестиційного процесу, представлено Кісілем М. І [12]. Для обгрунтування власного бачення щодо наповнення поняття інвестиційні ресурси та усунення можливого ототожнення з суміжними економічними категоріями, зупинимось на класифікації ресурсів, котрі можуть бути використані в якості інвестиційних (рис. 1).

Наведені на рис. 1 класифікації є найбільш застосовуваними, тому зупинимось більш детально на кожній із них. Формування джерел для забезпечення інвестиційної діяльності аграрного сектору можливо за рахунок власних або позикових інвестиційних ресурсів. До власних інвестиційних ресурсів включають вартість засобів підприємства (прибуток, амортизаційні відрахування, статутний фонд), спрямованих на забезпечення процесу інвестування. До позикових інвестиційних ресурсів відносять ресурси підприємства, залучені на поворотній основі (позики, банківські кредити, боргові фінансові інструменти) [14].

За наступної класифікаційної ознаки інвестиційні ресурси поділяються за характером залучення коштів на внутрішні та зовнішні. Внутрішні інвестиційні ресурси формуються безпосередньо на підприємстві, як за рахунок власних коштів, так і позикових. Як правило, основним джерелом наповнення внутрішніх інвестиційних ресурсів є частка чистого прибутку, спрямованого в інвестиційний процес. Відповідно зовнішні інвестиційні ресурси також формуються з власних та позикових джерел, проте за межами підприємства [15].

Як видно з рис. 1, розподіл інвестиційних ресурсів у відповідності до натурально-речової форми включає чотири елементи. Досвід ведення інвестиційної діяльності вказує на те, що найпростішою формою для залучення інвестицій є грошова форма, адже вона є найбільш універсальною та може бути трансформована у потрібну форму активів для ведення інвестиційної діяльності. Фінансова форма інвестиційних ресурсів представлена сукупністю певних фінансових інструментів (цінні папери, банківські сертифікати тощо). Матеріальна форма інвестиційних ресурсів формується за рахунок основних засобів підприємства.

Поступове інтегрування міжнародних підходів щодо функціонування економічних

систем зумовило поширення застосування проектного підходу на різних рівнях економічної системи України, в різних сферах діяльності тощо. Саме в контексті провадження інвестиційної та інноваційної діяльності існує багаторічний позитивний досвід ефективного проектного управління. Як правило, життєвий цикл інвестиційних проектів в Україні поділяють на такі стадії (фази), як: передінвестиційна, інвестиційна, експлуатаційна, ліквідаційна або передінвестиційна, інвестиційна, післяінвестиційна. В залежності від фази інвестиційного проекту інвестиційні ресурси, котрі спрямовані на її реалізацію, мають відповідну назву (рис. 1.) [14].



Рисунок 1 – Класифікаційні ознаки розподілу інвестиційних ресурсів
*Джерело: згруповано автором відповідно до [13]

Доцільно зазначити, що інвестиційні ресурси також розподіляють і за фактором часу на довгострокові та короткострокові. Довгострокові інвестиційні ресурси формуються, виходячи зі стратегічних цілей інвестиційного розвитку підприємства, строк їх реалізації складає більше року. Короткострокові інвестиційні ресурси спрямовані на реалізації тимчасових інвестиційних потреб та зазвичай реалізуються у період до одного року. Поява нових підходів щодо обґрунтування класифікаційних ознак інвестицій та інвестиційних ресурсів тісно пов'язана з відповідними класифікаціями щодо інвестиційних проектів.

Саме в контексті проектного підходу варто навести визначення інвестиційного процесу, як сукупності дій та ресурсів, котрі забезпечують реалізацію інвестиційного проекту з періоду прийняття рішення про його впровадження до отримання певного результату, в тому числі й несприятливого [16, с. 96]. Ґрунтовне визначення інвестиційному процесу надане Л. Куц, як безперервному процесу впровадження інвестиційних рішень для досягнення визначеної мети економічної системи, що забезпечує акумулювання інвестиційних ресурсів, котрі вкладаються в інвестиційні об'єкти [17]. Представлені визначення інвестиційного забезпечення та інвестиційного процесу вказують на вагомість інвестиційних ресурсів в успішній реалізації інвестиційного процесу в аграрному секторі та у формуванні його належного інвестиційного забезпечення. Продовжуючи огляд, розглянемо сутність поняття «інвестиційна діяльність» та місце інвестиційних ресурсів в забезпеченні її ефективної реалізації в аграрному секторі.

На думку І.О. Бланка, інвестиційна діяльність є сукупністю процесів, котрі забезпечують формування інвестиційних ресурсів, необхідних для успішної реалізації визначеного інвестиційного портфеля через здійснення ефективного відбору об'єктів інвестування та успішної їх реалізації [18]. Розглядаючи інвестиційну діяльність з позиції проектного підходу, варто навести її визначення, запропоноване П. Кухтою, як сукупності операцій, пов'язаних з реалізацією проектів, спрямованих на забезпечення зростання ціни підприємства в довгостроковій перспективі [19]. Окреслюючи інвестиційну діяльність з проєкцією на аграрний сектор, варто зазначити про важливість формування інвестиційного портфеля в рамках реалізації інвестиційних проектів відповідно до обраної стратегії розвитку. Альтернативність вкладання капіталу в розрізі об'єктів інвестування, як складова успішної реалізації інвестиційної діяльності аграрного сектору, поглиблює вагомість інвестиційних ресурсів як економічної категорії.

Враховуючи наявність суперечливих підходів щодо складу ресурсів, котрі повинні бути включені до інвестиційних, та використовуючи представлені їх класифікаційні ознаки, наведемо власне бачення сутності інвестиційних ресурсів аграрного сектора. Так, *інвестиційними ресурсами аграрного сектора є сукупність активів в грошовій, фінансовій, матеріальній та нематеріальній формах, котрі забезпечують формування конкурентоспроможного аграрного середовища через досягнення економічного або соціального ефекту від впровадження в об'єкти інвестування. Виходячи з наведеної дефініції, можна запропонувати авторське бачення процесу у такій редакції: формування інвестиційних ресурсів в аграрному секторі економіки як сукупності економічних відносин між інвесторами, суб'єктами господарювання в аграрному секторі, органами місцевої / державної влади та сільським населенням з приводу залучення коштів з різних джерел у необхідному обсязі та в найбільш ефективних формах, їх територіального, міжгалузевого та часового перерозподілу, а також трансформації у продуктивний інвестиційний капітал з метою забезпечення економічної вигоди та сталого розвитку аграрного сектору національної економіки.*

Висновки. Приходимо до висновку, що інвестиційні ресурси аграрного сектору є визначальною складовою інвестиційного процесу національної економіки. Враховуючи те, що інвестиційні ресурси у сукупності з виваженою інвестиційною політикою забезпечують розвиток національної економіки, інвестиційні ресурси аграрного сектору є одним із ключових елементів формування конкурентоспроможної

позиції України на міжнародному інвестиційному ринку в умовах глобалізаційних змін. Саме поглиблення інтеграційних процесів, усвідомлення важливості підвищення рівня України в міжнародних рейтингах для розширення можливостей країни щодо залучення іноземних інвестиційних ресурсів та підтримки конкурентних позицій в боротьбі за інвестиційний ресурс в міжнародному економічному просторі, спроможні забезпечити економічне зростання аграрного сектора та національної економіки України в цілому.

КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

А. М. Михайлов, канд. экон. наук,
Сумської національний аграрний університет, Суми, Україна
E-mail: amykhaylov79@gmail.com

Исследуются классификационные детерминанты инвестиционных ресурсов, обусловленные стремительными глобализационными трансформациями. Обосновывается необходимость рассмотрения и осуществления системного анализа понятий «инвестиции» на основе определения классификационных признаков и разграничения сущности категорий: инвестиционный ресурс, инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность, инвестиционное обеспечение, инвестиционный рынок. На основе обобщения исследований ученых о многовариантности разновидностей инвестиционных ресурсов, направляемых на развитие аграрного сектора национальной экономики страны, изложены характеристики отдельных групп инвестиций: финансовых, инновационных, интеллектуальных, реальных. Подтверждаются наличие значительного количества классификационных признаков распределения инвестиций и сложная структурированность данной экономической категории. На основе обобщения современных подходов сгруппированы классификационные признаки распределения инвестиционных ресурсов по источникам формирования, характеру привлечения средств, натурально-вещественной форме, по обеспечению стадий инвестиционного процесса. В контексте осуществления инвестиционной и инновационной деятельности и в зависимости от фазы инвестиционного проекта выделяются инвестиционные ресурсы, имеющие соответствующее название. Обобщаются характеристики отдельных категорий: инвестиционная деятельность, инвестиционное обеспечение, инвестиционный процесс. Изложено авторское понимание сущности инвестиционных ресурсов аграрного сектора как совокупности ресурсов в денежной, финансовой, материальной и нематериальной формах, которые обеспечивают формирование конкурентоспособного аграрного сектора через достижение экономического или социального эффекта от внедрения в объекты инвестирования.

Ключевые слова: инвестиционные ресурсы, классификационные признаки, детерминанты, инвестиционная деятельность, аграрный сектор.

CLASSIFICATION DETERMINANTS OF INVESTMENT RESOURCES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION CHANGES

Andrii Mykhailov, PhD in Economics
Sumy National Agrarian University, Sumy, Ukraine

The classification determinants of investment resources, which are caused by rapid globalization transformations, are studied. The necessity of considering and implementing systematic analysis of the concepts of "investment" through the definition of classification features and the delineation of the essence of categories: investment resource, investment process, investment activity, investment support, investment market is substantiated. On the basis of generalization of researches of scientists concerning the multivariateness of varieties of investment resources directed to the development of the agrarian sector of the national economy of the country, the description of certain groups of investments is described: financial, innovative, intellectual, real. It is confirmed that there is a significant number of classification marks for the distribution of investments and the complexity of this economic category. On the basis of the generalization of modern approaches grouped the classification features of the distribution of investment resources by sources of formation, the nature of attraction of funds, natural-material form, to provide the stages of the investment process. In the context of conducting investment

and innovation activities and depending on the phase of the investment project, investment resources with the appropriate name are allocated: The characteristics of individual categories are summarized: investment activity, investment support, investment process. The investment process is perceived as a set of actions and resources that ensure the implementation of an investment project from the period of the decision to implement it before obtaining a certain result. Investment activity from the position of the project approach is characterized as a set of operations related to the implementation of projects aimed at ensuring the growth of the enterprise price in the long run. The author's interpretation of the essence of investment resources of the agrarian sector as an aggregate of resources in monetary, financial, material and nonmaterial forms, which ensure the formation of a competitive agrarian environment through the achievement of an economic or social effect from the introduction into investment objects, is described. It is pointed out the importance of forming an investment portfolio within the framework of realization of investment projects in the agricultural sector in accordance with the chosen development strategy. In the research for the future, one should proceed from the assumption that investment resources, together with sound investment policies, ensure the development of the national economy and is one of the factors of its competitiveness.

Key words: investment resources, classification characteristics, determinants, investment activity, agrarian sector.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом [Текст] : монографія / А.А. Пересада. - К. : Лібра, 2002. - 472 с.
2. Волчанська Л.В. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної привабливості аграрних підприємств / Л.В. Волчанська // Інвестиції та досвід. – 2014. - №23 грудень. – С. 102-107.
3. Черненко Д.С. Підходи до трактування поняття «інвестиції» / Д.С. Черненко // «Молодий вчений». – 2015. – № 10(25) жовтень, частина 2.- С. 98-101.
4. Ярмач О.В. Інтелектуальні послуги як об'єкти інвестицій у інноваційний розвиток / О.В. Ярмач // Економічна теорія та право. – 2015.- № 1 (20).- С. 130-140.
5. Пересада А.А. Фінансові інвестиції [Текст] : підручник / А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко. - К. : КНЕУ, 2006. - 728 с.
6. Гераймович В.Л. Удосконалення класифікаційних ознак інвестицій та взаємозв'язок між ними / В. Л. Гераймович // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. - 2015. - № 1-2. - С. 59-63.
7. Майорова Т. В. Синергетичний підхід у формуванні сучасної парадигми фінансово-кредитного механізму активізації інвестиційного процесу / Т. В. Майорова// Економічний часопис-XXI. – 2014. - №3-4(1). – С. 66-69.
8. Квасницька Р. С. Сучасні підходи до визначення сутності та складових інвестиційних ресурсів / Р. . Квасницька // «Економічний часопис – XXI». – 2014. - №7-8(1). – С. 73-75.
9. Кожем'якіна М. Ю. Оцінка інвестиційних процесів у тваринництві [Текст] / М. Ю. Кожем'якіна // Економіка АПК. - 2010. - № 9. - С. 60-66.
10. Параконний С. В. Напрями інвестиційного забезпечення розвитку економічного потенціалу підприємства / С. В. Параконний, Л. В. Войшвілло, І. В. Шпанковський // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля: наук. журнал. – Луганськ, 2011. – № 11(153), ч. 1. – С. 51-58.
11. Коденська М. Ю. Мотиваційні чинники інвестиційного забезпечення розвитку аграрно-промислового виробництва / М.Ю. Коденська // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2013. – № 2. – С. 62-66.
12. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України [Саблук П. Т., Кісіля М. І., Коденська М. Ю. та ін.]; за ред. М. І. Кісіля і М. Ю. Коденської. – К. : ННЦ ІАЕ. – 2005. – 478 с.
13. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент: [навч. посібник] / В.Г. Федоренко. [2-ге вид. доп.]. – К. : МАУП, 2001. – 280 с.
14. Соколюк К. Ю. Особливості визначення сутності понять «інвестиція» та «інвестиційний ресурс» / К. Ю. Соколюк// Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2014. – №2/2, т. 19. – С. 178-182.
15. Сириченко Н. С. Економічна сутність і класифікація інвестицій в умовах глобальних трансформацій / Н.С. Сириченко// Науковий вісник Мукачівської державного університету. – 2015. – № 2(4), частина 1. – С. 263-269.
16. Ангелко І. В. Основні джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства в умовах його розвитку / І.В. Ангелко// «Молодий вчений».- 2015.- №2(17), лютий. – С. 893-897.

17. Куц Л. Інвестиційний процес в ринковій економіці: теоретичний аспект / Л. Куц // Збірник наукових праць. – К: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – 2002. - №35. – С. 140-145.
18. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент : [навч. посібник] / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва; за ред. А. А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2003. – 398 с.
19. Кухта П. Тракткування поняття «інвестиції»: класичний і сучасний підходи / П. Кухта // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – №121-122. – 2011. – 29-33.

Надійшла до редакції: 16 серпня 2017 р.

СПЕЦИФІКА РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Серпенінова Ю. С., канд. екон. наук, доцент;

Думенко В. В., магістрант

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» Сумського державного університету, м. Суми, Україна

E-mail: y.serpynova@uabs.sumdu.edu.ua

У статті досліджено загальні засади та підходи до здійснення розподілу загальновиробничих витрат на сільськогосподарському підприємстві. В процесі дослідження запропоновано алгоритм вибору бази розподілу загальновиробничих витрат, а також алгоритм їх відображення в обліку.

Ключові слова: загальновиробничі витрати, база розподілу, сільськогосподарське підприємство.

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.2-06

ВСТУП

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування підприємства необхідно правильно та раціонально управляти наявною ресурсною базою для отримання максимального ефекту з найменшими витратами. Тому при визначенні собівартості готової продукції (товарів, робіт, послуг) вагомим фактором є не тільки формування прямих витрат виробництва, але й правильна ідентифікація, вибір бази для розподілу та безпосередньо розподіл непрямих витрат.

В сучасних умовах розвитку сільськогосподарських підприємств наявна тенденція до зростання питомої ваги непрямих витрат у загальній сукупності витрат. Тому необхідно робити правильний вибір бази для розподілу таких витрат, враховуючи при цьому специфіку їх виникнення та особливості діяльності підприємства. Правильне вирішення даної проблеми суттєво впливає на порядок формування собівартості продукції сільськогосподарського підприємства, що, в свою чергу, формує структуру витрат підприємства, сприяючи її оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розподілу загальновиробничих витрат на сільськогосподарському підприємстві неодноразово досліджувалося багатьма авторами у науковій літературі.

Так, Ю. Подмешальська, А. Дунда [8] пропонують при розподілі загальновиробничих витрат враховувати вид виробництва: трудомістке, матеріаломістке, фондомістке виробництво, багатопродуктове і однопродуктове виробництво однорідної сільськогосподарської продукції.

А. І. Поліщук та О. Боднар [8] зосереджують увагу на розподілі загальновиробничих витрат в умовах комплексного виробництва у випадку виникненні основної, побічної і супутньої сільськогосподарської продукції.

Н. Беренда, А. Коваль [1] аналізують доцільність використання у якості бази розподілу сільськогосподарських загальновиробничих витрат заробітну плату робітників, які безпосередньо займаються виготовленням продукції; обсяг випуску продукції; прями матеріальні витрати.

В. Довбуш [3] зауважує, що застосування в якості бази для розподілу витрат є пряма кількість годин праці та пряма заробітна плата, які приносять приблизно однакові результати. В інших випадках, базою для розподілу витрат доцільно виокремити безпосередньо пряму кількість витрачених годин праці.

Втім, незважаючи на значні напрацювання вище зазначених авторів залишаються питання, що потребують подальшого розвитку і дослідження: формалізація підходів до вибору бази розподілу загальновиробничих витрат, чітко побудований алгоритм вибору бази розподілу, а також алгоритм відображення таких витрат в обліку.

Метою статті є дослідження методів розподілу загальновиробничих витрат на сільськогосподарському підприємстві та розробка алгоритмів вибору бази їх розподілу та відображення в обліку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Відповідно до П(С)БО 16 загальновиробничими витратами (далі ЗВВ) визнаються витрати, які не можуть бути віднесені безпосередньо щодо окремого об'єкта витрат економічно доцільним методом. Детальний перелік витрат, які включаються до складу ЗВВ, наведені в п. 15 П(С)БО 16 [10].

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [10] та Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції(робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств наведемо [7] можливі різні варіанти вибору баз розподілу (рис.1).

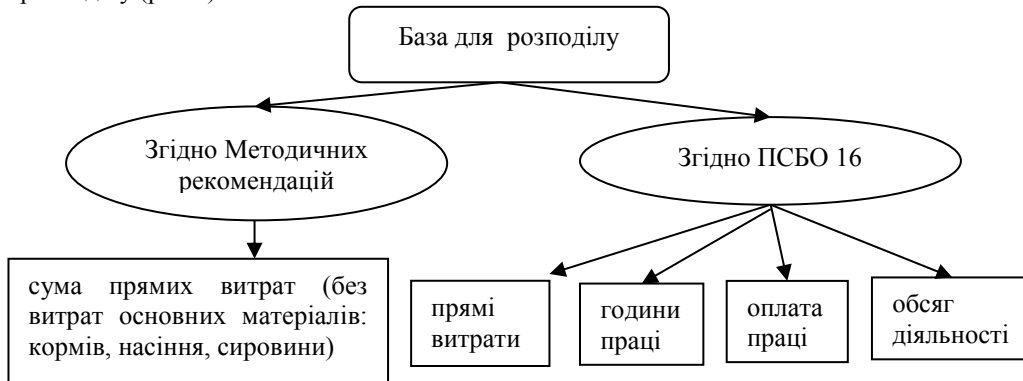


Рисунок 1 – Перелік варіантів для вибору бази розподілу [7,10]

Питанням визначення бази для розподілу витрат сільськогосподарських підприємств приділяли увагу багато науковців серед яких Кравчук О.О., який розробив можливі бази щодо розподілу ЗВВ за трьома типами (рис.2).

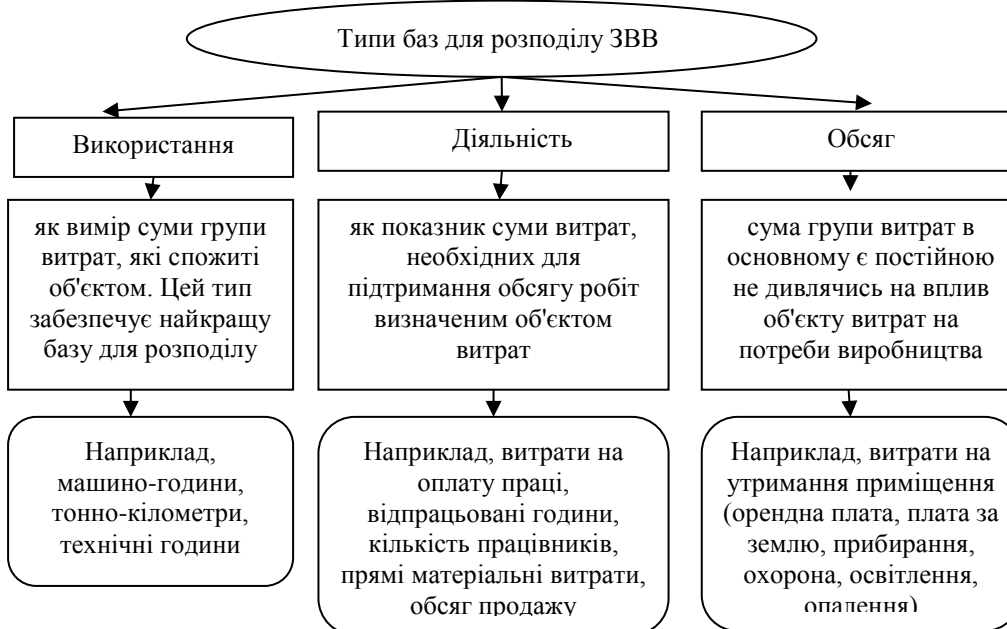


Рисунок 2 – Типи витрат при визначенні бази їх розподілу [5]

ЗВВ, які пов'язані із виробництвом декількох видів сільськогосподарської продукції обчислюються щодо собівартості кожного виду продукції. Вони збираються спочатку за дебетом рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», а тоді відносяться в дебет рахунку 23 «Виробництво» щодо кожного об'єкта витрат із застосуванням бази розподілу.

Необхідно керуватись тісним причинно-наслідковим зв'язком між об'єктами і непрямими витратами для визначення правильної бази розподілу. Показник при виборі бази для розподілу повинен максимально точно забезпечити віднесення непрямих витрат щодо відповідних об'єктів калькулювання.

На підприємствах сільськогосподарського господарства ЗВВ рослинництва і тваринництва можна розподіляти щодо об'єктів планування та обліку пропорційно сумі витрат, за виключенням загальної вартості кормів, насіння, сировини, напівфабрикатів та матеріалів, оскільки вони передаються у виробництво не за собівартістю, а за справедливою вартістю [6].

Таким чином, підприємство сільського господарства самостійно обирає базу для розподілу витрат.

Сільські господарства можуть застосовувати наперед визначені ставки розподілу при щомісячному розподілі ЗВВ, але вони визначаються на умовах, що зміни в обсягах і структурі виробництва не передбачається.

Ставка розподілу ЗВВ на сільськогосподарському підприємстві може бути розрахована за нижченаведеною формулою [2]:

$$C_p = \frac{ЗВВ_{пл.}}{ПВ_{пл.}}, \quad (1.1.)$$

де C_p – ставка розподілу ЗВВ;

ЗВВ пл. – ЗВВ за плановий сільськогосподарський період;

ПВ пл. – прямі витрати за плановий сільськогосподарський період

При цьому, можна диференціювати підхід до визначення розміру ставки розподілу ЗВВ з урахуванням конкретних факторів. Так, розглянемо приклад розподілу ЗВВ сільськогосподарського підприємства, до складу яких враховують витрати служби ремонтної майстерні, машино-тракторного парку і служби матеріально-технічного забезпечення та інші. Відповідно до вищенаведених даних ставка розподілу ЗВВ визначається для кожного підрозділу окремо пропорційно тим витратам, які займають найбільшу частку (таблиця 1).

Таблиця 1– Порядок визначення суми ЗВВ відповідно до підрозділу [6]

Показник	Формула	Характеристика показників
Ставка розподілу ЗВВ для витрат ремонтної майстерні	$K_{ЗВВ_p} = \frac{\sum Vit_{рем}}{ПВ}$	$\sum Vit_{рем}$ – загальна сума витрат ремонтної майстерні, що включає витрати на оплату праці, матеріальні витрати, амортизацію та інші операційні витрати, грн.; ПВ – сума прямих матеріальних витрат на виробництво сільськогосподарської продукції, грн
Ставка розподілу ЗВВ для машино-транспортного парку	$K_{ЗВВ_t} = \frac{\sum Vit_{тран}}{A}$	$\sum Vit_{тран}$ – загальна сума витрат машино-транспортного парку, що включає витрати на оплату праці водіїв, матеріальні витрати, амортизацію спецмашин та механізмів, інші операційні витрати, грн.; А – загальна сума амортизаційних відрахувань на виробництво сільськогосподарської продукції, грн
Ставка розподілу ЗВВ для служби матеріально-технічного забезпечення	$K_{ЗВВ_{MTЗ}} = \frac{\sum Vit_{MTЗ}}{ОП}$	$\sum Vit_{MTЗ}$ – загальна сума витрат матеріально-технічного забезпечення, що включає витрати на оплату праці, матеріальні витрати, амортизацію та інші операційні витрати, грн; ОП – прямі витрати на оплату праці на виробництво сільськогосподарської продукції, грн

Таким чином, вищенаведені формули визначення загальної величини ЗВВ можуть використовуватись сільськогосподарським підприємством відповідно до структурного підрозділу та особливостей складу його витрат. Ставка розподілу ЗВВ на сільськогосподарському підприємстві визначається відповідно для служби ремонтної майстерні, машино-тракторного парку і служби матеріально-технічного забезпечення у відношенні однакових загальних витрат (витрати на оплату праці, матеріальні витрати, амортизацію, інші операційні витрати) до супроводжуючих витрат (прямі матеріальні витрати, загальна сума амортизаційних відрахувань) відповідно до складу витрат підрозділу.

Для узагальнення інформації розроблено структурований порядок дій вибору бази для розподілу ЗВВ (рис. 3).

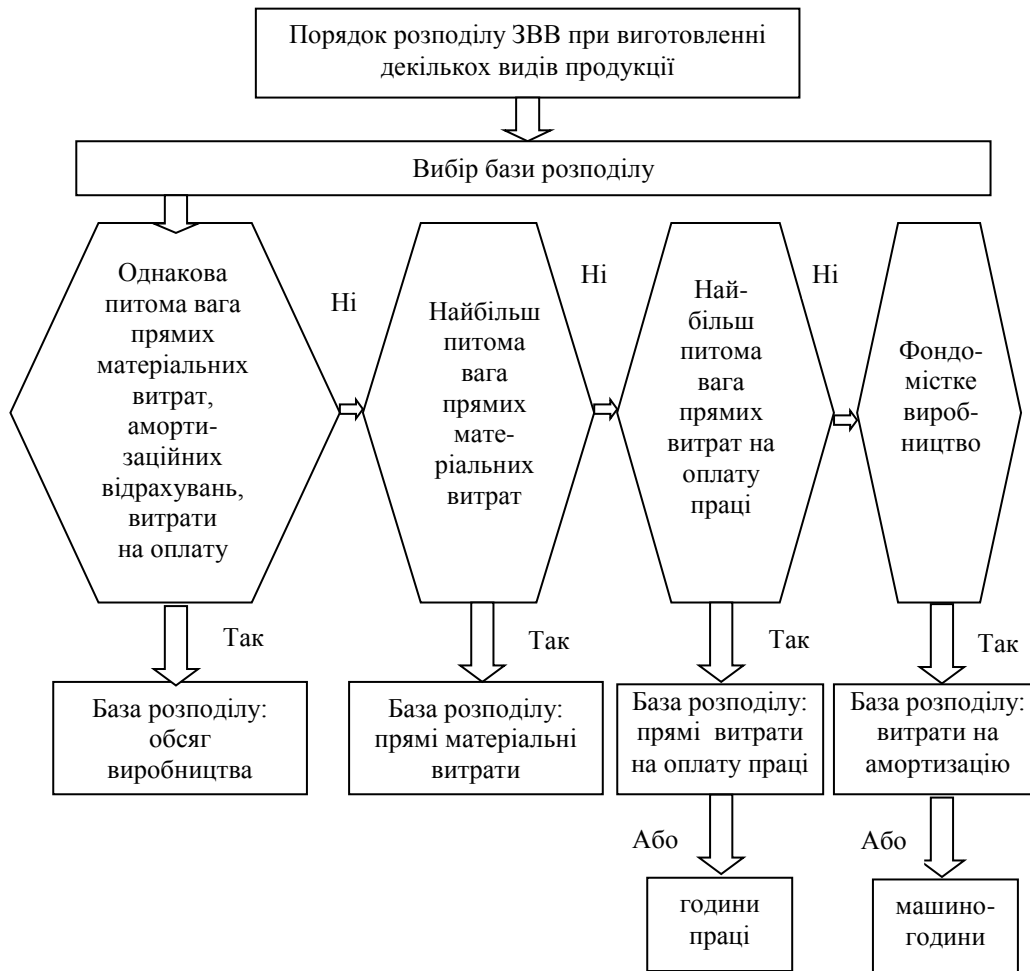


Рисунок 3 – Алгоритм вибору бази для розподілу ЗВВ*
*Авторська розробка

Отже вище запропонована послідовність дій відносно вибору бази розподілу ЗВВ залежно від питомої ваги окремо взятих елементів може використовуватись сільськогосподарським підприємством за умови виготовленні декількох видів продукції. Залежно від питомої ваги кожного з елементів ЗВВ здійснюється подальший вибір їх бази розподілу. Обсяг виробництва є базою для розподілу ЗВВ у випадку однокової питомої ваги таких елементів як прямих матеріальних витрат, витрат

на оплату праці, амортизаційних відрахувань.

Наступним кроком є виявлення найбільшої питомої ваги вищенаведених елементів ЗВВ. Якщо найбільшу частку серед загальних витрат займають прямі матеріальні витрати, то відповідно вони і є базою для розподілу на сільськогосподарському підприємстві. Але у випадку переважання прямих витрат на оплату праці, тоді можливі два варіанти вибору бази розподілу – безпосередньо витрати на оплату праці або години праці. У випадку фондомісткого виробництва також можливі два варіанти бази розподілу – витрати на амортизацію або машино-години.

Для наочного бачення відображення ЗВВ в бухгалтерському обліку можна користуватись наступним алгоритмом (рис. 4).

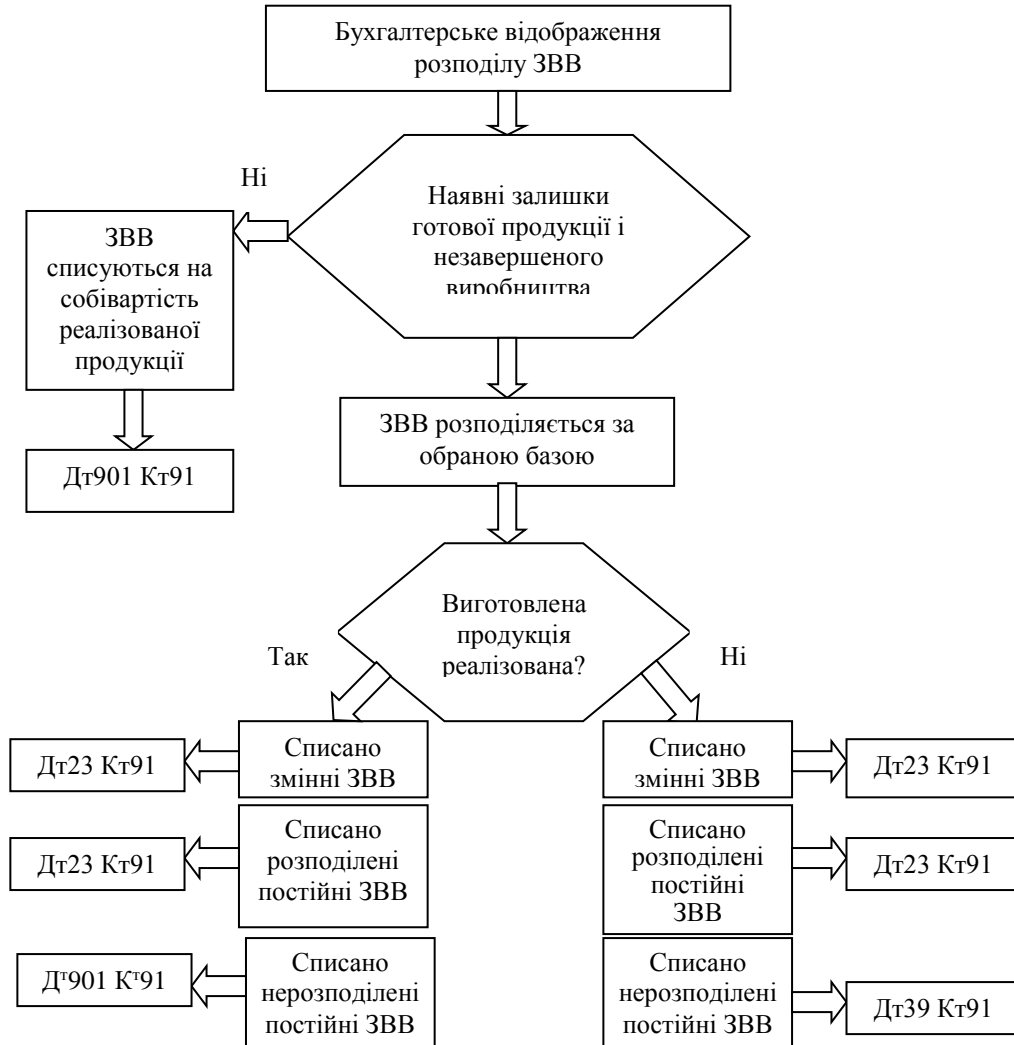


Рисунок 4 - Алгоритм бухгалтерського відображення розподілу ЗВВ*
*Авторська розробка

Таким чином, вище розроблений алгоритм дозволяє більш детально відслідкувати послідовність дій при бухгалтерському відображенні розподілу ЗВВ на сільськогосподарському підприємстві. На початковому етапі необхідно визначити наявні залишки готової продукції та незавершеного виробництва. Якщо вище зазначені залишки наявні, тоді ЗВВ списуються на собівартість реалізованої продукції.

В іншому разі ЗВВ розподіляються відповідно за визначеної бази розподілу. Залежно від того реалізовується продукція чи ні, здійснюється подальше відображення змінних, розподілених та нерозподілених постійних ЗВВ у бухгалтерському обліку сільськогосподарського підприємства.

ВИСНОВКИ

Отже, витрати господарства є одним з найважливіших та одним з трудомістких ділянок обліку, аналізу та контролю, оскільки вони, в першу чергу, впливають на отримання майбутнього фінансового результату.

Всі ЗВВ доцільно відносити на виробництво та включати в собівартість сільськогосподарської продукції не враховуючи рівня потужності. Загальна сума ЗВВ, тобто змінних та постійних, які відносяться на собівартість виробництва сільськогосподарської продукції розподіляється щодо окремих об'єктів обліку із використанням обраної бази розподілу.

В результаті проведеного дослідження розглянуто хронологічний порядок дій розподілу ЗВВ на сільськогосподарському підприємстві при існуванні декількох структурних підрозділів та у випадку звичайного функціонування господарства, що має специфіку розрахунків для отримання кінцевого результату.

Тому за базу розподілу ЗВВ доцільно обирати загальну суму прямої оплати праці, прямі витрати за мінусом вартості насіння (у рослинництві), прямі витрати за мінусом вартості кормів (у тваринництві), години праці, машино-години, витрати на амортизацію та інші.

З метою оптимізації досліджуваної ділянки обліку запропоновано алгоритми розподілу ЗВВ а також їх бухгалтерського відображення, які враховують особливості технологічного процесу, структуру виробничої собівартості продукції, виконання плану із реалізації виготовленої сільськогосподарської продукції.

SPECIFICITY OF DISTRIBUTION OF TOTAL PRODUCTION COSTS IN AN AGRICULTURAL ENTERPRISE

Yu. S. Serpeninova

V. V. Dumenko

Sumy State University

E-mail: y.serpenynova@uabs.sumdu.edu.ua

The article deals with the general principles and approaches to the implementation of the total production costs distribution in the agricultural enterprise. It is proposed the algorithm for choosing the base of the distribution of total production costs, as well as the algorithm for their accounting reflection.

Key words: *total production costs, distribution base, agricultural enterprise*

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Беренда Н. Загальновиробничі витрати як складова операційних витрат, сутність та особливості їх розподілу [Електронний ресурс] / Н. Беренда, А. Коваль // Ukrainian food journal. – 2013. – Vol. 2, Issue 2. – С. 245-252. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UFJ_2013_2_2_16.
2. Боярова О.А. Щодо проблеми обліку загальновиробничих витрат у сільськогосподарських підприємствах / О.А. Боярова, Ю.В. Стрюк // Економічні науки. Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10 (3). – С. 78–83.
3. Довбуш В.І. Проблемні аспекти розподілу загальновиробничих витрат та їх облік на сільськогосподарських підприємствах / В.І. Довбуш // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 10. – С. 114–118.

4. Дроздова О.Г. Бухгалтерський облік розподілу загально виробних витрат: методичний аспект / О.Г. Дроздова // Науковий вісник Ужгородського університету / Серія Економіка. – 2016. - № 1(47).Т.2. – С.396-400
5. Кравчук О.В. Загальновиробничі витрати: бази розподілу / О.В. Кравчук // Дебет-Кредит. - №9. - 2010. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dtkk.com.ua/show/1cid03975.html>
6. Левицька І.О. База розподілу загальновиробничих витрат як інструмент оптимізації собівартості продукції / І.О. Левицька // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2017. – Вип. №1(79). – С. 31-35.
7. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики від 18.05.2001р. № 132 // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2001. - № 18. - С. 19-43.
8. Подмешальська Ю. Актуальні аспекти обліку загальновиробничих витрат / Ю. Подмешальська, А. Дунда // Схід. – 2014. – №2. – С. 35-40.
9. Поліщук І.Р. Розвиток методики бухгалтерського обліку процесу виробництва / І.Р. Поліщук, О.В. Боднар // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3 (61). – С. 155–157.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 — Витрати: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, зі змінами і доповненнями : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu16/>

Надійшла до редакції 5 липня 2017 р.

**МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ
КРАЇНИ: ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ВПЛИВУ ТА ДРАЙВЕРИ
ПОКРАЩЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ**

О. В. Люльов, *конд. екон. наук, доцент*
Сумський державний університет,
вул. Римського-Корсикова 2, 40007, Суми, Україна;
E-mail: alex_lyulev@econ.sumdu.edu.ua

Формування позитивного іміджу України є одним з пріоритетних завдань реалізації Європейського вектору розвитку країни. У статті проведено теоретичний аналіз наукових підходів, що стосуються визначення поняття «імідж країни», що нині існують у науковій літературі. Автор виділяє економічний, стратегічний, глобалізаційний, маркетинговий, політичний, дипломатичний, соціологічно-психологічний, інформаційний погляди до дослідження іміджу країни. З метою найбільш повного розкриття сутності «імідж країни» автором наводяться основні характеристики даного поняття: складність, багатовимірність, відносність та динамічність. Пропонується власне розуміння досліджуваного поняття «імідж країни», заснованого на проаналізованому матеріалі. Робиться висновок, що останні зміни в функціонування ЄС обумовлюють необхідність включення до основних факторів та чинників формування позитивного іміджу параметрів, що характеризують макроекономічну стабільність, як у її внутрішнього так і зовнішнього прояві. Запропоновано модель іміджу країни, що дозволяє сформувати комплексну інформаційну базу розробки науково-методичного підходу до інтегральної оцінки іміджу країни, з урахуванням відмінності інтересів всіх груп учасників його формування.

Key words: *імідж країни, конкурентоспроможність, когнітивна компонента, афективна компонента.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.2-07

ВСТУП

Ратифікувавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом Україна здобула орієнтири подальшого розвитку економіки, які знайшли свого відображення в Стратегії сталого розвитку "Україна - 2020". Зазначена стратегія передбачає досягнення 25 ключових показників, які реалізуються за допомогою виконання пакету програм, серед яких однією з пріоритетних вважається популяризація України у світі і просування інтересів держави у світовому інформаційному просторі [1].

Дослідження вітчизняних та закордонних науковців [2-4] засвідчили позитивний досвід залучення інвестицій в підтримання та підвищення іміджу країн ЄС, зокрема Польщі, Естонії, Словаччини, Чехії, Литви, Іспанії, Німеччини. Проведені заходи стали альтернативним способом збільшення національного добробуту, підвищення показників конкурентоспроможності країни (рис. 1).

Н. Пападопулос та Л. Хеслоп [6] зазначають, що недостатня увага країн до свого іміджу, який існує і буде розвиватись так чи інакше, може мати негативні короткотермінові та довгострокові наслідки для цих держав, оскільки рішення всіх зацікавлених стейкхолдерів будуть часто ґрунтуватися на хибних уявленнях. Тому кожна країна повинна взяти під свій контроль процес формування позитивного міжнародного іміджу, який поряд з посиленням її конкурентоспроможності забезпечить формування системи національної економічної безпеки та збереження власної національної ідентичності країни [7].

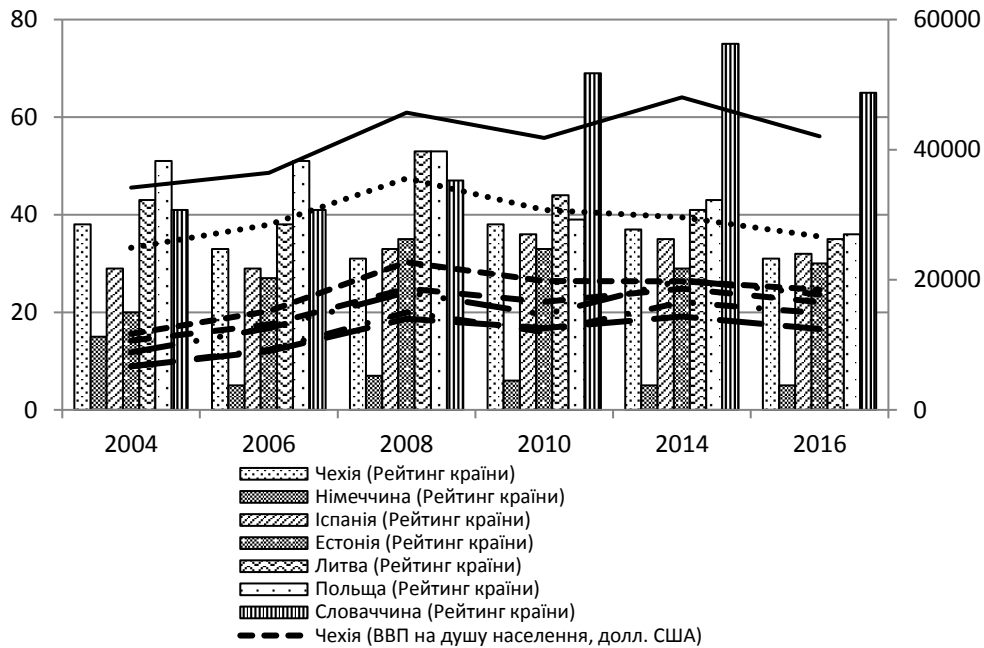


Рисунок 1 – Зміна конкурентоспроможності та національного добробуту Польщі, Естонії, Словаччини, Чехії, Литви, Іспанії, Німеччини у 2004-2006 рр.

ПОСТАВЛЕННЯ ЗАВДАННЯ

У сфері маркетингу академічні дослідження теоретичних та практичних проблем формування іміджу країни основані на вивчені трьох базових поняттях: імідж продукту, імідж країни та імідж країни походження, які тісно пов'язані між собою та впливають один на одного як безпосередньо, так і опосередковано. Наприклад, спираючись на наведене в роботі «A comparison of Japanese and U.S. attitudes toward foreign products» Акірою Нагасіма визначення іміджу країни, як «зображення, репутація, стереотипи, які бізнесмени та споживачі надають продуктам певної країни», Рота і Ромео [8] дали близьке до запропонованого але не тотожне йому визначення досліджуваного поняття. На їхню думку імідж країни – це «загальне сприйняття продукції з даної країни, виходячи з попереднього уявлення про сильні та слабкі сторони виробництва та маркетингу в країні» [8, с. 480].

Досліджуючи імідж країни походження науковці фокусують увагу на вивчені того, як споживачі формують образ країни походження продукту та використовують ці образи при їхній поведінці вибору та здійснення покупки [9-11]. Більшість досліджень довели значний вплив іміджу країни походження на споживчий вибір покупців. Проведений аналіз п'ятдесяти двох статей, що містять шістьдесят дев'ять незалежних досліджень впливу ефекту країни походження на споживчі судження, статистично довів вплив іміджу країни походження на оцінку або вибір продуктів споживачами [12]. Досліджуючи чинники впливу на наміри споживачів автори роботи [13] приходять до висновку, що попри можливість споживачами оцінювати всі властивості продукту, випробовуючи його, вплив країни походження, який являє собою зовнішній сигнал, має більш значний вплив на процес наміру купівлі товару.

Польські науковці в своїй роботі проводячи аналіз вибору споживачів в контексті іміджу країни походження [14] на прикладі Німеччини, Литви, Угорщини, Швеції, Польщі, звертають увагу на необхідності використання багатовимірної моделі оцінки іміджу країни. На думку авторів основними критеріями до вимог аналізу іміджу країни походження щодо послуг та продуктів необхідно відносити:

1. Інноваційність – використання останніх знань і передових технологія;
2. Різноманітність – різноманітність, диференціація асортименту та привабливість

пропозиції,

3. Престиж – ексклюзивність, репутація торгової марки,

4. Якість – ефективність, довговічність, професіоналізм [14, с.128].

Така диференціація критеріїв надасть можливість країнам при здійсненні маркетингової діяльності на зовнішніх ринках підкреслити найвищі оцінки та поліпшити положення позицій, які оцінюються на найнижчому рівні.

З іншого боку, в ряді досліджень стверджувалося, що «ефекту від країни походження» не існує, або що вони мають незначне значення в широкому колі впливів на рішення про покупку. Так Жан-Клод Усуньє стверджує, що одним з основних факторів мінімізації значення іміджу країни походження є безперервний процес глобалізації [15]. Результати дослідження проведеного в роботі [16] дозволили авторам підтвердити думку про те, що в більш розвинених умовах, ринок зазвичай має низьку якість сприйняття брендів та продуктів з менш розвинених держав. Зокрема дія іміджу країни походження негативно впливає на споживачів Сполучених Штатів, їх сприйняття та готовність до покупки продуктів, пов'язаних з Китаєм [16]. Ахмед та інші науковці в праці [17] встановили, що рішення споживачів щодо купівлі харчових продуктів у Сінгапурі за наявності декількох зовнішніх сигналів більше залежать від бренду товару ніж від іміджу країни походження. Аналогічно С. Здравкович [18] вивчаючи, як американське покоління «Generation Y» ставиться до іміджу країни походження при оцінюванні вибору продукції, стверджував, що дане покоління споживачів зовсім не використовує відповідну інформацію при своїй оцінці продукції.

Виходячи з вище наведеного, імідж країни походження, на нашу думку, потрібно розглядати як частину загального іміджу товару або послуг. Відповідно, в цьому контексті, імідж країни походження є результатом стереотипів, пов'язаних з певним товаром, лише тому, що він походить з певної країни. У той же час імідж країни є більш ширшим поняттям оскільки відображає сукупність вірувань, висновків та інформаційних переконань щодо певної країни [19] залежно від ступеня розвитку продуктивних і природних сил, політичного режиму, природних, географічних і кліматичних особливостей, історичної, етнопольїтичної, геопольїтичної ситуації та інших умов. Таким чином імідж країни безпосередньо не відноситься до продукту чи послуг, а лише забезпечує основу деяких непрямих висновків щодо продукту.

Разом з тим, в економічній літературі відсутні уніфіковані теоретико-методологічні засади трактування економічної природи іміджу країни, що спричиняє врахування різних факторів формування та методів його оцінки.

Мета даної статті полягає у вивченні сутності поняття «імідж країни», а також визначити основні фактори формування та напрямки його оцінки.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основоположник класичного маркетингу Ф. Котлер та спеціаліст з маркетингу Д. Гертнер стверджують, що імідж країни означає «сукупність вірувань та вражень людей щодо країни. Імідж представляє собою спрощення великої кількості асоціацій та інформації, пов'язаної з країною. Вони є продуктом розуму, який намагається обробляти та вибирати важливу інформацію з величезної кількості даних про країну» [20, с. 251].

Вивчаючи сутність маркетингового підходу до формування іміджу держави С. Петропавловська в роботі [21] не наводить авторського визначення даного поняття, проте відповідно до концепції запропонованої Ф. Котлером виділяє основні складові іміджу держави: сукупність емоційних і раціональних уявлень, витікаючих із зіставлення всіх ознак країни; власний досвід і чутки, що впливають на створення певного образу [21, с. 54].

Деякий інший підхід до трактування поняття «імідж країни» запропоновано в публікаціях присвячених формуванню позитивного іміджу держави українськими науковцями А. Старостіною, В. Кравченко, Г. Личової [7]. Науковці вважають, що міжнародний імідж країни – це «її образ, що виникає у суб'єктів сприйняття бренду країни на рівні споживчого сприйняття, рівні сприйняття суб'єктів підприємницької діяльності, рівні сприйняття органами державної влади та сприйняття на рівні над національних інститутів як наслідок усвідомлення її ключових компетенцій, сформованих під впливом системи факторів ринкового середовища, і формує їх

ставлення до країни як негативне, нейтральне чи позитивне» [7, с. 63]. Таким чином автори зосереджують увагу не лише на емоційних, а й на функціональних характеристиках визначення.

С. Денисюк у співавторстві з В.Корнієнко посилаючись на визначення наведене в [23] під «іміджем країни» розуміють: «комплекс об'єктивних взаємозалежних характеристик державної системи (економічних, географічних, національних, демографічних), що сформувалися в процесі еволюційного розвитку державності як складної багатофакторної підсистеми світового устрою, ефективність взаємодії ланок якої визначає тенденції соціально-економічних, суспільно-політичних, національно-конфесійних та інших процесів» [22, с. 93].

Кармен Лопес, Манто Гоці та Костянтин Андріопулос різні трактування поняття «імідж країни» зводять в наступні групи:

- імідж продукту: імідж країни продукується на рівні продукту;
- імідж країни походження: імідж продукту та імідж країни – це дві незалежні, але пов'язані частини;
- загальний імідж країни який визначається багатьма факторами: 1) загальне імідж країни визначається як сприйняття, (ментальні) зображення або враження від країни; 2) загальне імідж країни як когнітивна структура; 3) загальний імідж країни визначається як когнітивна та афективна компонента [24, с. 1607].

О. Гравер визначає, що проблема формування іміджу країни є комплексною та міждисциплінарною, тому потребує вивчення різних підходів досліджень даної тематики [25]. Зокрема автор пропонує виділяти психологічний, культурологічний, маркетинговий та соціологічний підходи до дослідження іміджу держави, а також підхід, пов'язаний із взаємодією зі ЗМІ.

Характеристика іміджу країни відповідно до міждисциплінарних підходів до її трактування представлена в табл. 1. Така деталізація підходів, на нашу думку, є доцільною, оскільки дозволяє більш точно охарактеризувати особливості іміджу країни, основні детермінанти впливу та сформувати інструментарій його оцінки.

Таблиця 1 – Міждисциплінарний характер іміджу країни

<i>Економічний погляд</i>	<i>Імідж країни виникає в процесі конкурентної економічної боротьби з іншими державами [26, с.116] та характеризує основні економічні процеси та тенденції в країні</i>
<i>Стратегічний погляд</i>	<i>Формування іміджу країни в цілому - це стратегічне завдання будь-якої сучасної держави [27, с.191]. Стратегічне управління іміджем країни дозволяє ефективно виконувати загальнодержавні стратегії уряду країни, балансувати відносини між державою, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягати встановлених попередньо цілей з оптимальними витратами [28]</i>
<i>Глобалізаційний погляд</i>	<i>Імідж країни виступає, як конкурента перевага держави в умовах глобалізації [29]</i>
<i>Маркетинговий погляд</i>	<i>Імідж країни розглядається, як актив здатний сприяти впровадженню маркетингових стратегій та стимулювання продажів. [30]</i>
<i>Політичний погляд</i>	<i>Імідж країни розглядається, як невід'ємна складова політичної діяльності щодо забезпечення стратегічних національних інтересів на основі новітніх комунікативних технологій [31, с. 3]. Саме політичний погляд дозволяє створювати та підтримувати імідж демократичної держави, відображати вміння проводити ефективні політичні рішення щодо зміцнення та збереження солідарності в суспільстві й запобігання соціально-класовим конфліктам [32]</i>
<i>Дипломатичний погляд</i>	<i>Імідж країни досліджується в контексті міжнародних відносин та публічної дипломатії [33]. Основна мета цих заходів полягає у формуванні зовнішньої громадської думки, щоб привернути її увагу до країни та створити позитивний імідж держави</i>
<i>Соціологічно-психологічний погляд</i>	<i>Соціо-психологічні аспекти іміджу проявляються на рівні особистості, групи і суспільства [34]</i>
<i>Інформаційний погляд</i>	<i>Імідж країни виступає об'єктом цілеспрямованих інформаційно-психологічних атак для певної мети: підризу чи покращення через конструктивну критику [35]</i>

Узагальнюючи розглянуті підходи до трактування «іміджу країни», можна визначити, що найбільш загальним в описаних поглядах є те, що імідж країни розкривається фахівцями через такі поняття як очікування, сподівання, стереотипи, захист національних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, підвищення економічного рівня та конкурентоспроможності країни. При цьому основними загальними характеристиками даного поняття є: складність, багатовимірність, відносність та динамічність [36]. В табл. 2 наведена сутність кожної з основних загальних характеристик поняття «імідж країни».

Таблиця 2 – Основні загальні характеристик поняття « імідж країни»

Характеристика поняття	Суть характеристики
Складність	З одного боку, імідж країни – результат спеціально модельованого відображення на основі якої-небудь реальності , а з іншого – інструмент управління суспільними справами [35]
Багатовимірність	Імідж країни є багатовимірною конструкцією, яка походить від оцінки різних аспектів країни, яка є «унікальний по набору конгломерат цінностей, національних інтересів, особливостей географічного положення, характеристик державної економічної системи, соціальних і політичних процесів, етнічних і культурних особливостей, традицій, вдач, звичаїв і інших параметрів, що еволюціонують в співтоваристві людей, що розвивається» [21]
Відносність	Імідж країни може бути сформований на основі відносної (порівняльної) оцінки, яка дозволяє побачити країну в контексті інших та на їхньому тлі [26]
Динамічність	Залежність іміджу країни від багатьох змінних факторів потребує необхідності здійснення видозмін його атрибутів відповідно до суспільно-політичних змін або змін у масовій свідомості [38]

Наслідком останньої економічної кризи 2007 року стало введення нових інституційних рішень, націлених на покращення функціонування Європейського Союзу (ЄС). Зокрема шляхом усунення макроекономічних дисбалансів в зоні євро [39], прояв яких можна розглядати у двох аспектах: внутрішньому та зовнішньому. Зовнішній баланс стосується, в першу чергу, обміну з іншими країнами, і таким чином виявляється в кількості залучених іноземних інвестиціях, об'єму експорту та імпорту, стабільному обмінному курсі тощо. Економіка країни перебуває у внутрішньому рівновазі, коли її фактичне виробництво відповідає повному використанню виробничих факторів, рівень безробіття відповідає природному безробіттю, а рівень інфляції залишається на низькому, стабільному рівні. Довгострокове порушення макроекономічної стабільності країни, як у її внутрішнього так і зовнішнього прояві, створює високий ризик виникнення кризи, зниження темпів економічного зростання та рівня якості життя кожного громадянина держави. Водночас України у 2016 р. за рівнем макроекономічної стабільності опустилася на 21 пункти (121 місце) в порівнянні з 2008 рр. (100 місце), та у середньому з 2000-2016 рр. втрачала 3 позиції у рейтингу глобальної конкурентоспроможності країн, рис.2 [40].

Ці доктрині зміни в функціонування ЄС обумовлюють необхідність включення до основних факторів та чинників формування позитивного іміджу параметрів, що характеризують макроекономічну стабільність, як у її внутрішнього так і зовнішнього прояві

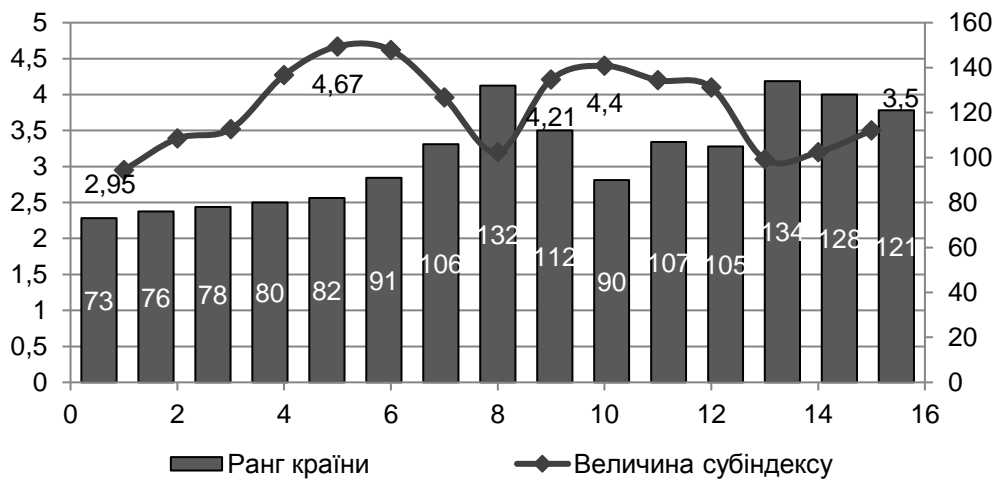


Рисунок 2 – Динаміка субіндексу макроекономічної стабільності України за рейтингом глобальної конкурентоспроможності, 2000-2016 рр.

Дійсно, формування іміджу держави в умовах глобалізації та підвищення конкуренції повинно базуватись шляхом підсумовування реакцій та результатів досвіду зовнішніх та внутрішніх стейкхолдерів країни на багаторічний досвід роботи з нею, її відвідування або проживання в ній. Такий підхід дозволяє здійснювати диференціацію поглядів на державний імідж країни та розрізняти внутрішній та зовнішній імідж країни. Поняття внутрішнього іміджу тісно пов'язано з ідентичністю, та виражає в першу чергу те, що мешканці думають про свою країну, а зовнішній, як ця країна сприймається в глобальному середовищі. Позитивний внутрішній імідж держави здатний нівелювати вразливі дії дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища. На наш погляд, до внутрішніх факторів та чинників формування іміджу країни можна віднести: економічні умови, природне середовище, політичні умови, державне управління, освіта та медицина, конфлікти, трудове середовище, національна ідентичність, а до зовнішніх: членство у міжнародних організаціях та об'єднаннях, туризм, міграція, рівень економічної інтеграції, іноземні інвестиції, зовнішня торгівля.

Виходячи з вище наведеного, ми погоджуємося з думкою науковців, які пропонують розглядати імідж країни, як конкурентний ресурс, використання якого може стати підґрунтям збалансованого розвитку країни та одним із шляхів збереження солідарності в суспільстві, запобігання соціально-класових конфліктів, захист національно-державних інтересів перед обличчям внутрішніх і зовнішніх загроз.

У той же час за думкою науковців [41] імідж країни включає як когнітивні, пов'язаний з віруваннями так і афективні компоненти, що охоплює почуття. Бухман та Інгенхофф на основі концепції управління репутацією, теорії національної ідентичності та теорії ставлення пропонують власну 4D модель іміджу країни [42]. Інтеграція трьох зазначених концепцій дозволила авторам імідж країни визначати, як «ставлення зацікавлених сторін до нації та її держави, що складається з конкретних переконань та загальних почуттів у функціональному, нормативному, естетичному та емоційному вимірі» [42]. При цьому когнітивна компонента іміджу країни включає функціональний, нормативний та естетичний вимір, а афективна – емоційному вимір.

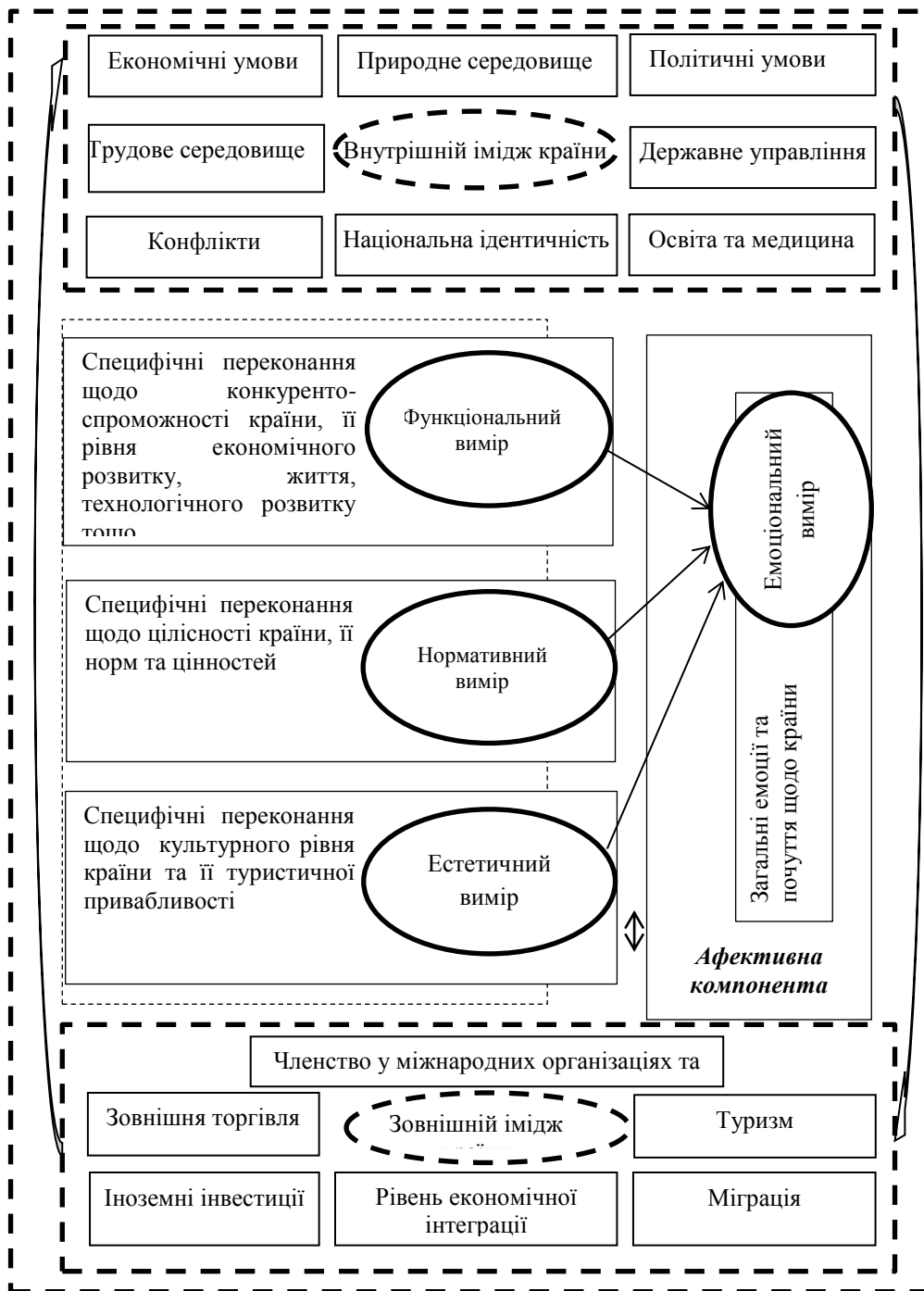


Рисунок 3 – Модель іміджу країни

Виходячи із наведеного власного трактування поняття «імідж країни» та 4D моделі запропонованої Бухманом та Інгенхоффом, маркетинговий підхід до формування позитивного іміджу країни повинен базуватися на основні концептуальній моделі зображеної на рис. 3. Запропонована модель дозволить сформувати комплексну інформаційну базу подальшої розробки науково-методичного підходу до інтегральної

оцінки іміджу країни, з урахуванням відмінності інтересів всіх груп учасників його формування.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз використуваних у сфері маркетингу для дослідження теоретичних та практичних проблем формування іміджу країни трьох базових понять: імідж продукту, імідж країни походження та імідж країни, які тісно пов'язані між собою та впливають один на одного як безпосередньо, так і опосередковано, дозволив автору зробити висновок, що імідж країни походження, потрібно розглядати як частину загального іміджу товару або послуг, у той же час імідж країни є більш ширшим поняттям оскільки відображає сукупність вірувань, висновків та інформаційних переконань щодо певної країни залежно від ступеня розвитку продуктивних і природних сил, політичного режиму, природних, географічних і кліматичних особливостей, історичної, етнонаціональної, геополітичної ситуації та інших умов. Таким чином імідж країни безпосередньо не відноситься до продукту чи послуг, а лише забезпечує основу деяких непрямих висновків щодо продукту.

Виходячи з проведеного дослідження економічного, стратегічного, глобалізаційного, маркетингового, політичного, дипломатичного, соціологічно-психологічного, інформаційного поглядів на імідж країни та його основних характеристик, автором запропоноване визначення поняття іміджу країни, як конкурентний ресурс, використання якого може стати підґрунтям збалансованого розвитку країни та одним із шляхів збереження солідарності в суспільстві, запобігання соціально-класових конфліктів, захист національно-державних інтересів перед обличчям внутрішніх і зовнішніх загроз.

Запропоновано, на основі обраного Україною європейського вектора розвитку, при формуванні позитивного іміджу країни враховувати параметри, що характеризують макроекономічну стабільність, як у її внутрішнього так і зовнішнього прояві.

З метою подальшої розробки науково-методичного підходу до інтегральної оцінки іміджу країни, з урахуванням відмінності інтересів всіх груп учасників його формування запропонована концептуальна модель іміджу країни.

MARKETING APPROACH FOR COUNTRY'S IMAGE FORMATION: MAIN IMPACT DETERMINANTS AND MACROECONOMIC STABILITY IMPROVEMENT

*Lyulyov O.V., PhD in Economics, Associate Professor
Sumy State University,
2 Rymskogo-Korsakova St., 40007, Sumy, Ukraine;
E-mail: alex_lyulev@econ.sumdu.edu.ua*

One of the foreground tasks to realize European vector of country's development is to form positive image of Ukraine. The article demonstrates theoretical analysis of scientific approaches, related to determination of the concept "country's image", which may be seen in scientific literature. Author distinguishes economic, strategic, marketing, globalized, political, diplomatic, social and psychological, informational views regarding study of the country's image. In order to find the most appropriate essence of the concept "country's image", author finds its main feature: complexity, multidimensionality, relativity and dynamic nature. Based on the analyzed material, own vision of the concept "country's image" is proposed. It is concluded that recent changes in the EU functioning lead to the necessity to include parameters, which characterize macroeconomic stability both in its internal and external aspects, to main factors for positive image formation. A model of the country's image, which lets to form a complex informational base to investigate scientific and methodic approach to the country's image integral assessment, taking into account differences between all participants' interests of its formation, is proposed.

Key words: *country's image, competitiveness, cognitive component, affective component.*

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- 1 Глава держави затвердив Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/glava-derzhavi-zatverdiv-strategiyu-stalogo-rozvitku-ukrayin-34506>
- 2 Колесницька Н. Національний брендинг і особливості його застосування країнами Центрально-Східної Європи / Н. Колесницька // *Studia Politologica Ucraino-Polona*. – 2014. – № 4. – С. 101-107.
- 3 Gilmore F. A country – Can it be repositioned? Spain –The success story of country branding / F. Gilmore // *Journal of Brand management*. – 2002. – 9(4). – P. 281-293.
- 4 Andrei A. Impact of nation branding campaigns on country image: Germany vs. Brazil. / A. Andrei // *Cactus Tourism Journal*. – 2016. – 14(2). – P. 25-32.
- 5 World Bank DataBank [Electronic resource]. – Access mode: <https://data.worldbank.org/>
- 6 Papadopoulos N. Country equity and country branding: Problems and prospects / Papadopoulos N., Heslop L. // *Journal of brand management*. – 2002. – 9(4). – P. 294-314.
- 7 Міжнародний імідж країни: сутність, фактори формування, рівні сприйняття / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко, Г. Личова // *Маркетинг в Україні*. – 2010. – № 4. – С. 61-66.
- 8 Roth M.S. Matching product category and country image perceptions: A framework for managing country-of-origin effects / Roth M.S., Romeo J.B. // *Journal of international business studies*. – 1992. – 23(3). – P. 477-497
- 9 Country of origin effect, brand image and retail management for the exploitation of «Made in Italy» in China / Pucci T., Simoni C., Zanni L. // *International Marketing and the Country of Origin Effect: The Global Impact of «made in Italy»*: Bertoli G., Resciniti R. (eds), Edward Elgar Publishing, 2013. – P. 154-177.
- 10 Koubaa Y. Country of origin, brand image perception, and brand image structure / Koubaa Y. // *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics* – 2008. – 20(2). – P. 139-155.
- 11 Khan H. Country of origin effects, brand image, and social status in an emerging market / Khan H., Bamber D. // *Human Factors and Ergonomics in Manufacturing & Service Industries* – 2008. – 18(5). – P. 580-588.
- 12 Peterson R.A. A meta-analysis of country-of-origin effects / Peterson R.A., Jolibert A.J. // *Journal of International business studies*. – 1995. – 26(4). – P. 883-900.
- 13 A conceptual study on the country of origin effect on consumer purchase intention / Rezvani S., Dehkordi G.J., Rahman M.S., Fouladivanda F., Habibi M., Eghtebasi S. // *Asian Social Science*. – 2012. – 8(12). – P. 205-215.
- 14 Magier-Łakomy E. Dimensions of the Country of Origin Effect and their Measurement / Magier-Łakomy E., Boguszewicz-Kreft M. // *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia*. – 2015. – 49(3). – P. 125-134.
- 15 Usunier J.C. Relevance in Business Research: The Case of Country-of-origin / J.C. Usunier // *Research in Marketing, European Management Review*. – 2006. – Vol. 3(1). – P. 60–73.
- 16 Country Image and Brand Equity Effects of Chinese Firms and Their Products on Developed-Market Consumer Perceptions / M. Ulgado F., Wen N., Lee M // *Asian Journal of Business Research*. – 2011. – Vol. 1. – No. 2. – Access mode: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2345720
- 17 Does country of origin matter for low-involvement products? / Ahmed Z.U., Johnson J.P., Yang X., Kheng Fatt C., Sack Teng H., Chee Boon L. // *International Marketing Review*. – 2004. – 21(1). – P. 102-120.
- 18 Zdravkovic S. Does Country-Of-origin Matter to Generation Y? / S. Zdravkovic // *Young Consumers: Insight and Ideas for Responsible Marketers*. – 2013. – Vol. 14(1). – P. 89-102.
- 19 Tunca E.A. To Develop Country Image and National Brand Strategy to attract Foreign Direct Investments (FDI): An Example from Central Asia: Kyrgyzstan / E.A. Tunca. [Electronic resource]. – Access mode: www.bledcom.com/uploads/papers/Tunca.pdf
- 20 Kotler P. Country as brand, product and beyond: a place marketing and brand marketing perspective / Kotler P., Gertner D. // *Journal of Brand Management*. – 2002. – 9(4/5). – P. 249-261.
- 21 Петропавловська С.Є. Маркетинговий підхід до формування іміджу держави / С.Є. Петропавловська // *Проблеми системного підходу в економіці*. – 2016. – № 1. – P. 52-55.
- 22 Денисюк С. Імідж України у внутрішньополітичних і геополітичних контекстах сучасності / Денисюк С., Корнієнко В. // *Studia Politologica Ucraino-Polona*. – 2014. – № 4. – P. 93-100.
- 23 Лавриненко Г. Формування міжнародного іміджу України в західному світі (на прикладі Польщі) / Г. Лавриненко // *Політологія*. – 2011. – № 4 (111). – С. 149-154.
- 24 Conceptualising the influence of corporate image on country image / Lopez C., Gotsi M., Andriopoulos C. // *European Journal of Marketing*. – 2011. – 45(11/12). – P. 1601-1641.

- 25 Гравер А. А. Образ, имидж и бренд страны: понятия и направления исследования / А. А. Гравер // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. – 2012. – № 3(19). – С. 29-45.
- 26 Черноплеча О. Проблема формування економічного іміджу України контексті євроінтеграції / О. Черноплеча // Дослідження міжнародної економіки: Зб. наук. пр. – К.: ІСЕМВ НАН України. – 2011. – № 2 (67). – С. 111-123.
- 27 Телегина К.И. Понятие и структура имиджа государства / К.И. Телегина // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2014. – №12-2. – С. 191-194.
- 28 Кулеба О. В. Основні засади стратегічного управління іміджем України / О.В. Кулеба. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 7. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2013_7_15.
- 29 Anholt S. Competitive Identity. The New Brand Management for Nations, Cities and Regions / S. Anholt. – Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2007. – 160 p.
- 30 Home country image, country brand equity and consumers' product preferences: an empirical study / Roth K.P.Z., Diamantopoulos A., Montesinos M.Á. // Management International Review. – 2008. – 48(5). – P. 577-602.
- 31 Швець О.В. Формування політичного іміджу України в міжнародному інформаційному просторі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата політичних наук : спец. 23.00.03. – «Політична культура та ідеологія» / О.В. Швець. – Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2006. – 14 с.
- 32 Vickers R. The new public diplomacy: Britain and Canada compared / R. Vickers // The British Journal of Politics & International Relations. – 2004. – Vol. 6. – No. 2. – P. 182-194.
- 33 Country Image Formation in Terms of the Concepts of Public Diplomacy and Soft Power / Kenzhalina G.Z., Dzhunusova Z.K., Aitmagambetov D.R., Turuntayeva A.A., Bolysbekova M.K. // The Social Sciences. – 2016. – 11(17). –P. 4240-4244.
- 34 Москаль Ю. Економіко-психологічні аспекти формування позитивного іміджу економічного університету в регіоні / Ю. Москаль // Психологія і суспільство. – 2013. –3 (53). – С.116-125.
- 35 Гурковський В.І. Захист іміджу Української держави в умовах інформаційної глобалізації / В.І. Гурковський // Державне управління: теорія та практика. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp_2012_2_11.
- 36 Beerli A. Factors influencing destination image / Beerli A., Martín J.D. // Annals of Tourism Research. – 2004. – 31(3). – P. 657-681
- 37 Гурковський В.І. Захист іміджу Української держави в умовах інформаційної глобалізації / В.І. Гурковський // Державне управління: теорія та практика. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp_2012_2_11
- 38 Ільницька У.В. Імідж Збройних сил як політико-психологічна категорія / У.В. Ільницька // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку : зб. наук. праць. – Львів : Ін-т народознавства НАН України; Ін-т українознавства НАН України, 2006. – Вип. 17. – С. 79–83.
- 39 The Macroeconomic Imbalance Procedure. Rationale, Process, Application: A Compendium. [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/ip039_en_2.pdf
- 40 The Global Competitiveness Report 2017-2018, 2009-2010, 2004-2005. World Economic Forum, Geneva. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.weforum.org>.
- 41 Maher A.A. The affective and cognitive components of country image: perceptions of American products in Kuwait / A.A. Maher, L.L. Carter // International Marketing Review. – 2011. – 28(6). – P. 559–580.
- 42 Buhmann A. Advancing the country image construct from a public relations perspective: From model to measurement / A. Buhmann, D. Ingenhoff // Journal of Communication Management. – 2015. – 19(1). – P. 62-80.

Надійшла до редакції 22 серпня 2017 р.

СУЧАСНІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Т. В. Пімоненко, канд. екон. наук, старший викладач кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування,

Я. Ус, студент Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту імені Олега Балацького

Д. В. Леус, канд. екон. наук, старший викладач кафедри фінансів і підприємництва

С. М. Федина, аспірант кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування

Сумський державний університет

вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна

E-mail: tetiana_pimonenko@econ.sumdu.edu.ua

У статті розглянуто основні передумови впровадження основних еколого-економічних інструментів сталого розвитку. Авторами розглянуто найбільші джерела забруднення навколишнього природного середовища (НПС) України та проаналізовано рівень навантаження на НПС за видами економічної діяльності України. У рамках дослідження порівняно індекси екологічної ефективності України та деяких країн ЄС. Систематизовано традиційні еколого-економічні інструменти сталого розвитку в Україні, а також проаналізовано зарубіжний досвід впровадження еколого-економічних інструментів сталого розвитку. На основі аналізу вітчизняного та зарубіжного досвіду було виокремлено основні сучасні еколого-економічні інструменти сталого розвитку та обґрунтовано необхідність розвитку сучасних еколого-економічних інструментів фінансування сталого розвитку компанії. За результатами проведеного дослідження було запропоновано систему еколого-економічних інструментів, які б забезпечували гармонійне поєднання усіх складових сталого розвитку в Україні.

Ключові слова: еколого-економічні інструменти, екологоорієнтована діяльність, екологічна ефективність, екологічні індекси, екологічна політика, охорона навколишнього природного середовища, сталий розвиток

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.2-08

ВСТУП

Перехід до сталого розвитку передбачає зміну парадигми від охорони НПС (за рахунок зниження темпів економічного росту) до збалансування екологічних, економічних та соціальних складових розвитку країни. При цьому, однією з найбільш значних проблем є змінність соціо-еколого-економічних компонентів розвитку країни, під якими розуміється інтеграція економічних, соціальних та екологічних факторів, що поєднують функціонування виробництва, суспільства та протікання природних процесів у НПС. Таким чином, основною задачею є пошук таких сучасних еколого-економічних інструментів, які б забезпечували гармонізацію усіх складових сталого розвитку країни.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою статті є обґрунтування та виокремлення ефективних еколого-економічних інструментів забезпечення сталого розвитку України, на основі досвіду передових країн ЄС.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Слід зазначити, що вивчення проблем взаємодії між економічним ростом та збереженням НПС на глобальному рівні займалися низка як зарубіжних так і вітчизняних вчених, серед яких: А. Печчеї [1], Д. Медоуз [2], М. Месарович [3],

О. Балацький [4], І. Ансофф [5], тощо; при аналізі інструментів еколого-економічного управління слід виокремити та систематизувати проблеми еколого-економічного управління підприємством в умовах нестабільного зовнішнього середовища, які розглядала Рамазанова С. К. [6]. Питанням методології еколого-економічного розвитку суспільства та екологізації економіки присвятив свої роботи Мельник Л. Г. [7].

Отже, результати дослідження зарубіжної та вітчизняної наукової літератури свідчать, що низка вчених займалась дослідженням проблем екологічної економіки, у тому числі аналізом ефективності існуючих еколого-економічних інструментів. Однак, при цьому, актуальним є дослідження еколого-економічних інструментів, які є ефективними у сучасних умовах функціонування економіки та забезпечують гармонізацію соціо-еколого-економічних складових розвитку країни.

Стрімкий розвиток науки та техніки забезпечує задоволення значної кількості потреб суспільства, вирішуючи при цьому конкретні екологічні, економічні та соціальні проблеми. Однак, поряд із цим даний розвиток спричинює появу низки нових екологічних криз. Результати дослідження свідчать, що з кожним роком все чіткіше простежується нерозривний взаємозв'язок між економічним розвитком (підвищення ВВП, зростання прожиткового мінімуму, поява нових технологій, тощо) та екологічними наслідками (зміна клімату, засухи, кислотні дощі, тощо). Результати дослідження свідчать, що вирішення екологічних проблем, у першу чергу, сповільнюється затяжною системною кризою у фінансово-економічній системі та протиріччями між економічними інтересами суспільства та екологічними вимогами охорони НПС.

Якщо порівнювати за рівнем антропогенного навантаження на НПС національну економіку з іншими країнами, то результати аналізу свідчать про те, що Україна значно випереджає європейські країни за ступенем забруднення НПС (рис. 1).

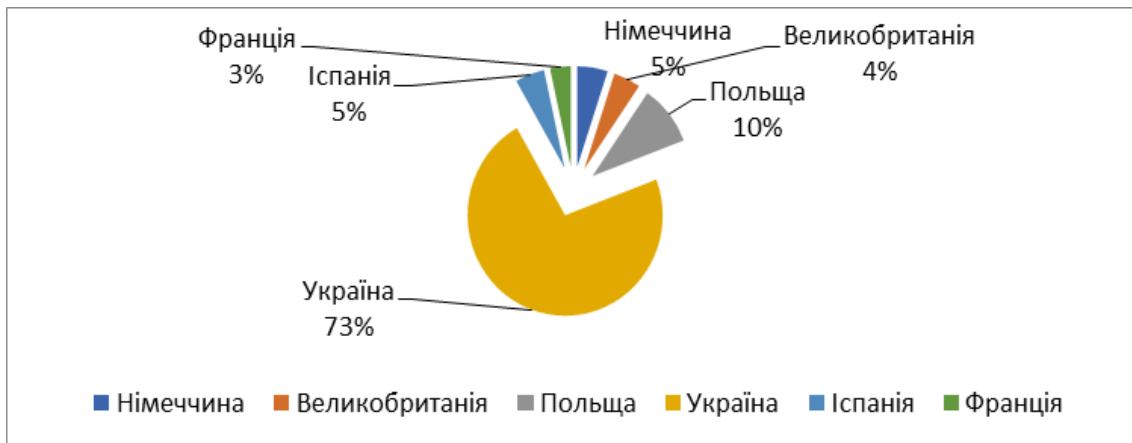


Рисунок 1 – Викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря країнами ЄС та Україною у 2016 році

* Розраховано на основі літературних джерел [8]

Згідно звіту Йельського та Колумбійського університетів [9] про результати глобального дослідження рейтингу країн за рівнем екологічної ефективності, у 2016 році Україна посіла 44-у позицію зі 180 можливих, тоді як у 2014 році Україна займала 95-у (рис. 2). Слід зазначити, що основними критеріями даного рейтингу є: ефективність державної політики та управління у сфері екології; раціональність використання природних ресурсів країни; ступінь навантаження діяльності економічних суб'єктів на НПС тощо. Варто зазначити, що згідно даного дослідження,

найвищі позиції у даному рейтингу займають країни ЄС, а саме: Швейцарія, Франція, Данія та Швеція.

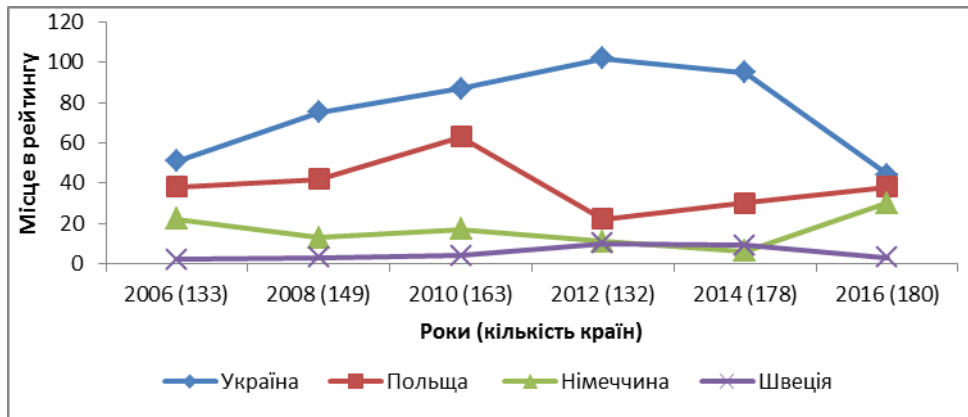


Рисунок 2 – Позиції України та деяких країн ЄС у рейтингах за індексом екологічної ефективності (2006-2016 рр.)

*Джерело: складено автором на основі [9]

Результати дослідження свідчать про все глибше загострення екологічних проблем в Україні. Так, головним джерелом утворення відходів являється економічна діяльність промислових підприємств (переробна, добувна промисловості) (рис. 3). З іншої сторони промислові підприємства генерують 70% ВВП країни.

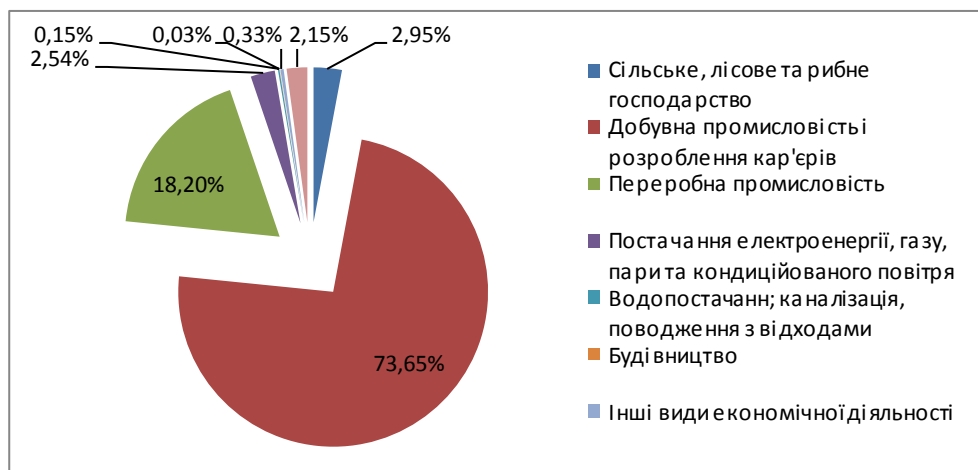


Рисунок 3 – Утворення відходів за видами економічної діяльності у 2016 році

*Джерело: складено автором на основі [10]

Так, станом на 2016 рік 73,65% усіх відходів утворені внаслідок функціонування добувної промисловості та розроблення кар'єрів [10]. У процесі роботи хімічних, металургійних, вугільних, енергетичних, машинобудівних підприємств, а також використання транспортних засобів у повітря виділяються шкідливі та небезпечні речовини (вуглеводні, свинець, діоксин сірки, двоокис азоту та оксид вуглецю), що спричиняють не лише деградацію НПС, а й низку захворювань. При цьому, станом на 2015 рік, найбільші викиди забруднюючих речовин в атмосферу були зафіксовані у Донецькій (917,6 тис. т.), Дніпровській (723,9 тис. т.), Івано-Франківській (223,9

тис. т.), Вінницькій (134,7 тис. т.), Луганській (115,2 тис. т.), Львівській (102,4 тис. т.) областях (рис. 4).

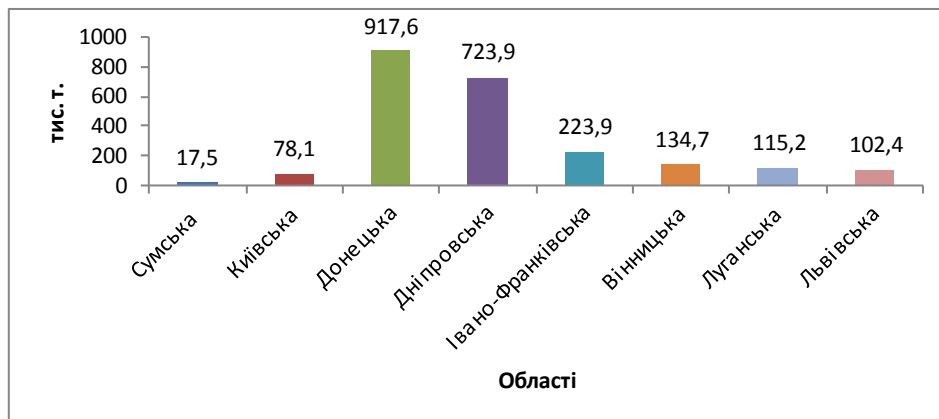


Рисунок 4 – Викиди забруднюючих речовин в атмосферу за областями України станом на 2015 рік

*Джерело: складено авторами на основі [11]

Не менш важливою є проблема забруднення водних ресурсів, адже водойми України забруднені побутовими відходами та промисловими стоками, кислотними дощами. Крім того, дамби, гідроелектростанції та інші споруди на водоймах приводять до зміни природних річних режимів. Каналізаційні системи та водоканали являються застарілими, у наслідок чого часто трапляються аварії, витік та надмірні витрати ресурсів.

Актуальною вважається проблема деградації ґрунтів, адже у наслідок надзвичайної сільськогосподарської діяльності та забруднення, ґрунт виснажується, з кожним роком знижується показники родючості, зменшується товщина гумусового прошарку, виникають ерозії ґрунтів, їх засолення, руйнуються екосистеми тощо.

Безсумнівно, вищенаведені екологічні проблеми не складають повний список, адже в Україні не менш важливою являються проблеми побутових відходів, зменшення лісового покриву та скорочення біологічного різноманіття. Так, показник лісистості України не перевищує 15%, тоді як в країнах ЄС він становить у середньому 30-45% [12], крім того, значна вирубка лісів знищує не лише природні очисники повітря, а й змінює кліматичні умови. Таким чином, з метою покращення НПС, Україна має провести ряд змін в екологічній політиці, використовувати сучасні еколого-економічні інструменти стимулювання сталого розвитку промислових компаній.

Як уже було вище зазначено, збільшення промислового виробництва провокує підвищення негативного впливу на НПС. Тому, виникає потреба у пошуку шляхів оптимізації діяльності промислових підприємств з метою скорочення обсягів навантаження на довкілля при одночасному підтриманні обсягів виробництва. Це можливо лише за рахунок використання ефективної системи еколого-економічних інструментів забезпечення сталого розвитку.

З точки зору економічної науки «сталий розвиток» характеризує якісно новий етап еволюції еколого-економічних відносин, який проявляється у нових закономірностях взаємодії економічного розвитку та стану НПС в умовах економічної, соціальної та екологічної криз. При переході до сталого розвитку необхідним є системний підхід, заснований на скоординованості дій та природоохоронної переорієнтації усіх інститутів країни, а саме: політичної системи, що залучає соціум до природоохоронної діяльності; правової системи, заснованої на принципах правової держави; економічної системи, що орієнтована на менш енерго- та ресурсоемне виробництво та справедливе

розміщення; соціальної системи, що забезпечує безконфліктну ситуацію; міжнародної системи, яка надає суспільству екологічну інформацію; освітньої системи, що формує екологічну свідомість суспільства; технологічної системи, орієнтованої на високі та біосферо сумісні технології, тощо [13].

Результати аналізу як вітчизняного так і зарубіжного досвіду свідчать про наявність низки інструментів та механізмів збереження і раціонального використання природи і природних ресурсів з метою забезпечення сталого розвитку. До того, в кожній країні склад еколого-економічних інструментів має власні особливості та визначається з урахуванням загальнонаціональної екологічної політики та методів управління. Варто зазначити, що екологічна політика ЄС спрямована на досягнення таких цілей як: захист та покращення якості НПС; охорону здоров'я суспільства; розумне та раціональне використання природних ресурсів; міжнародну співпрацю, спрямовану на вирішення як регіональних так і загальносвітових екологічних проблем [14]. Більшість країн ЄС на основі узагальнення практичного досвіду вирішення глобальних екологічних проблем використовують загальні підходи, які були розроблені та узгоджені на різних міжнародних конференціях, присвячених охороні НПС та зафіксовані у міжнародних договорах та конвенціях. Так, екологічна політика ЄС повинна враховувати різноманітні екологічні проблеми відповідних регіонів ЄС, а також потенційну вигоду та витрати від застосовуваних дій чи бездіяльності, базуватись на принципах передбачливості та застережливих діях, стимулювати збалансований економічний та соціальний розвиток країн ЄС. При цьому єдина екологічна політика ЄС повинна базуватись на таких принципах як [15]:

- сталий розвиток, який передбачає рівну увагу до економічної, соціальної та екологічної складових;
- пріоритет функції біосфери по відношенню до прямого використання її ресурсів;
- запобігання негативним екологічним наслідкам в результаті господарської діяльності;
- відмова від проектів, які пов'язані з впливом на природні системи, якщо їх наслідки є непередбачливими для НПС;
- природокористування на платній основі та відшкодування населенню та НПС збитку, який був спричинений внаслідок порушення законодавства про охорону НПС.

До числа загальних рис екологічної політики європейських країн може відноситись застосування економічних механізмів екологічного регулювання при одночасному застосуванні механізму адміністративного впливу, де основними адміністративними інструментами екологічної політики є нормативні акти та документи, такі як конвенції, директиви та регламенти [16]. Таким чином, широкого застосування серед країн ЄС набули наступні регулюючі інструменти: екологічний маркетинг, екологічне страхування, екологічний менеджмент, «екологічні» сертифікати, екологічні збори та штрафи, торгові дозволи на забруднення, субсидії на екологію, екологічні податки, екологічний аудит тощо. Систематизація традиційних еколого-економічних інструментів сталого розвитку представлена у табл. 1.

Протягом останніх років у країнах ЄС таких як Великобританія, Франція, Нідерланди, Швеція розповсюдження отримала модифікована форма екологічних ліцензій – «зелені» сертифікати, на використання НПС. «Зелені» сертифікати надають право на викид певної кількості окремого забруднювача у раніше обумовлений час. При цьому, загальна кількість сертифікатів визначається по кожному забруднювачу виходячи з установлених стандартів. Таким чином, використовуючи даний сертифікат, держава гарантує верхні межі забруднення. Варто зазначити, що у випадку зміни стандартів держава викуповує частину сертифікатів, що знаходяться в обігу, або ж випускає додаткові. До того, «зелені» сертифікати отримують все більше поширення у енергетичному господарюванні країн ЄС, змінюючи методи прямого державного втручання в економіку.

Таблиця 1 - Систематизація традиційних еколого-економічних інструментів сталого розвитку

Інструменти	Сутність
Екологічний маркетинг	Орієнтація виробництва та збуту на задоволення еколого-орієнтованих потреб та запитів споживачів, створення та стимулювання попиту на екологічні товари, що є економічно-ефективними та екологічно безпечними у виробництві та споживанні.
Екологічне страхування	Створення за рахунок економічних суб'єктів резервних (страхових) фондів, які призначені для компенсації збитків, нанесених НПС у наслідок непередбачуваних надзвичайних ситуацій.
Екологічний менеджмент	Система управління діяльністю підприємств, з метою мінімізації негативних впливів бізнес-діяльності на НПС, досягнення високого рівня екологічної безпеки процесів виробництва та споживання продуктів, вироблених відповідним підприємством.
«Екологічні» сертифікати	Документи, які підтверджують екологічну безпеку продукції, виробництва, об'єктів нерухомості для споживачів та НПС.
Екологічні збори та штрафи	Засіб матеріального впливу на юридичних та фізичних осіб, що порушили закони, договори, які діють в екологічній сфері.
Торгові дозволи на забруднення	Право забруднювати НПС у процесі виробничо-господарської діяльності.
Субсидії на екологію	Цільова одностороння допомога у грошовій або натуральній формі, яка передається за рахунок засобів державного бюджету або спеціальних державних чи недержавних фондів економічним суб'єктам для здійснення природоохоронних програм, які мають загальнодержавне чи загально регіональне значення.
Екологічні податки	Загальнодержавний обов'язковий платіж, що спрямовується на фінансування екологічних проблем.
Екологічний аудит	Здійснення ревізії окремих проектів або компаній відносно дотримання природоохоронного законодавства та нормативних вимог.
Екологічні фонди	Екологічні інструменти, які передбачають накопичення засобів (за рахунок екологічних податків, державного та місцевого бюджетів та ін.) на спеціальному рахунку з метою їх використання для здійснення проектів, які спрямовані на покращення використання НПС та природних ресурсів

*Джерело: складено авторами на основі джерел [17, 18]

Так, у країнах ЄС все більше поширення набувають непрямі методи регулювання природокористування, які включають платежі за використання ресурсів (водних, земельних, лісових тощо), податки на викиди шкідливих речовин у НПС, податкові пільги тощо. На відміну від методів прямого регулювання, дана група методів надає підприємствам самостійність у виборі шляхів, засобів та термінів удосконалення власної екологічної політики.

У практиці господарювання для країн ЄС також характерним є використання екологічного страхування господарської діяльності, де об'єктом являється страхування ризику забруднення НПС. Екологічне страхування може бути

добровільним або обов'язковим. При цьому, обов'язковому страхуванню підлягають найбільш екологічно-небезпечні суб'єкти господарювання, а всі інші природокористувачі здійснюють добровільне екологічне страхування або створюють власний резервний фонд для компенсації еколого-економічного збитку у випадку аварійних викидів забруднюючих речовин.

Варто зазначити, що особливе місце серед еколого-економічних інструментів непрямого регулювання природокористування належить екологічним податкам, при цьому у повній мірі використовується їх стимулююча та регулююча функції. Податкові системи країн ЄС все активніше виступають як засіб впливу на сукупний попит та механізм стимулювання суб'єктів господарської діяльності до раціонального використання факторів виробництва та зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище. Так, у ЄС 27 податків на енергію становлять близько 72% усіх екоподатків [19].

З результатів дослідження можна зробити висновок, що в основі екологізації податкових систем лежить ідея подвійного виграшу, згідно якої економічне стимулювання охорони НПС та ресурсозабезпечення за рахунок введення екологічних податків повинно одночасно супроводжуватись пропорційним зниженням податкового тягарю, пов'язаного із соціальними виплатами, що дозволяє стимулювати ріст зайнятості та підтримувати конкурентоспроможність національних виробників.

Екологічні податки являються ефективним засобом реалізації екологічної політики країни, адже у процесі виробництва стимулюють використання менш інтенсивних по складу двоокису вуглеводу енергоносіїв, сприяють скороченню об'ємів відходів та покращують процес їх утилізації. Отже, головною метою екологічних податків являється не поповнення державного бюджету, а стимулювання платників до позитивної, з точки зору охорони НПС, поведінки.

Аналіз функціонування системи еколого-економічних інструментів забезпечення сталого розвитку в країнах ЄС свідчить, що великого поширення набули адміністративно-правові та економічні інструменти регулювання природокористування та охорони НПС. При цьому неможливим є виокремлення уніфікованого інструменту екологічної політики, так як кожен з інструментів спрямований на вирішення відповідних завдань. З результатів дослідження можна зробити висновок, що для країн ЄС характерним є поєднання різних методів екологічного регулювання, що дозволяє країнам проводити комплексну еколого-економічну політику, яка охоплює усі сфери та рівні природокористування.

У свою чергу, в Україні практично відсутні ефективно діючі економічні механізми та інструменти природокористування. Так, менеджмент підприємств є еколого-незацікавленим, український бізнес майже не інвестує у сталий розвиток економіки, рівень екологічної культури суспільства низький. Як наслідок, знижуються темпи сталого розвитку, що спричиняє необхідність розробки та впровадження нових еколого-економічних інструментів, які б відповідали та враховували сучасні умови функціонування.

Таким чином, необхідність розробки та впровадження нових еколого-економічних інструментів у діяльності компаній обґрунтовується наступним:

- збільшенням антропогенного навантаження з боку компаній, що зумовлює перехід до екологоорієнтованого корпоративного управління;
- зацікавленістю інвесторів не лише у фінансовій стабільності компаній, а й в екологічній безпечності його господарської діяльності;
- збільшенням уваги до загального екологічного рейтингу та екологічного іміджу компаній з боку її контрагентів;
- появою та поширенням фондових індексів, які, в тому числі, враховують ефективність екологічно орієнтованого корпоративного управління;
- співпрацю міжнародних світових компаній лише з екологічно орієнтованими компаніями;

- необхідністю розвитку та удосконалення системи еколого-аналітичної інформації у вітчизняних компаніях;
- переходом від контролю минулої еколого-економічної діяльності компаній до аудиту майбутньої з метою забезпечення збалансованого розвитку компаній, і як наслідок, країн в цілому.

Аналіз вітчизняного досвіду регулювання сталим розвитком свідчить про наявність двох груп економічних механізмів [20]:

1) механізми відшкодування збитків, що виникають при техногенних та природних катастрофах. Дана група механізмів спрямована на забезпечення проведення оцінки збитку, оцінки потреби компенсаційних ресурсів та відшкодування витрат.

2) механізми запобігання збитків, що направлені на правовий та економічний захист діяльності, пов'язаної із запобіганням ризику, відповідальність за підвищення величини ризику, зацікавленість суб'єктів господарювання та управління процесом запобігання ризику.

При цьому основним джерелом фінансування природоохоронних заходів являється державний бюджет, кошти якого виділяються у вигляді лімітів капітальних вкладень. Реальні обсяги інвестицій встановлюються відповідно до планів природоохоронної діяльності міністерств та відомств і з розрахунку економічних можливостей державного бюджету. Тож, однією із дискусійних точок зору являється уявлення про абсолютне ринкове регулювання природоохоронної діяльності, у якому держава не приймає участі.

Одним із найважливіших еколого-економічних інструментів природоохоронної діяльності України являється плата за забруднення навколишнього природного середовища, яка згідно Податковому кодексу представлена у вигляді збору за спеціальне водокористування, використання лісових ресурсів, надр та інших природних ресурсів, а також екологічного податку [20].

Згідно статистичних даних, у 2016 році на охорону та раціональне використання природних ресурсів підприємствами, організаціями та установами було витрачено на 32,11% більше, ніж у 2015 (32,9 млрд. грн. (без ПДВ) та 24,6 млрд. грн., відповідно). При цьому найбільшу питому вагу у структурі витрат становлять витрати на поводження з відходами (27,4%), очищення зворотних вод (27,5%) та радіаційну безпеку (21,7%) (рис. 5).

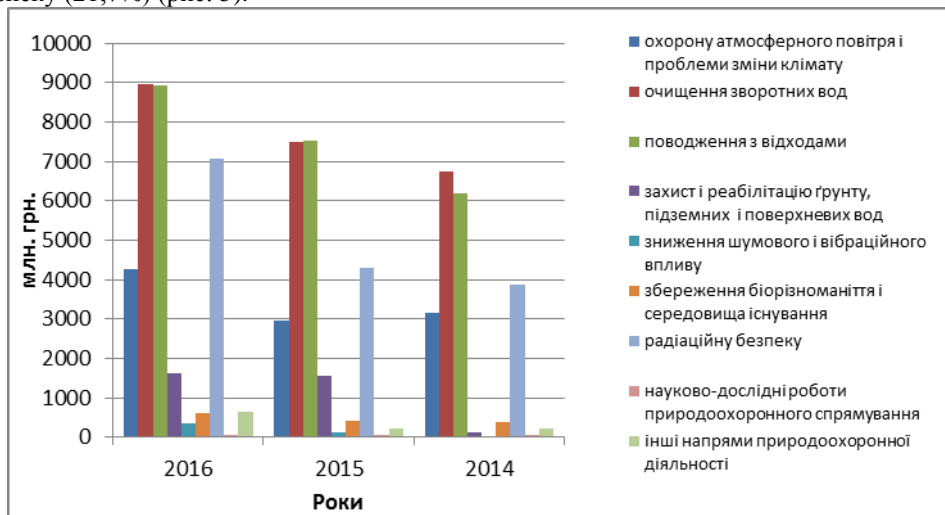


Рисунок 5 – Витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів за напрямками природоохоронних витрат*

*Джерело: сформовано авторами на основі [10]

Однак, зауважимо, що при збільшенні обсягів залучених коштів на охорону та раціональне використання природних ресурсів, ефективність профінансованих заходів залишається низькою.

Так, до теперішнього часу в Україні не використовувались адміністративні важелі регулювання якості навколишнього природного середовища. Спроба впровадження системи економічного стимулювання ще не має очікуваних результатів, які можна було б порівняти з європейським досвідом.

Однак, аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду свідчить про поширення нових ринкових інструментів таких як: екологічні фондові індекси, соціальні ліцензії, зелене кредитування, зелені облігації, тощо (табл. 2)

Таблиця 2 - Сучасні еколого-економічні інструменти сталого розвитку*

Екологічні фондові індекси	Різновид соціально відповідальних фондів, які враховують екологічний фактор та відображають рівень капіталізації найбільш екологічно-ефективних та прогресивних компаній, який можна порівняти із загальною динамікою ринку.
Соціальні ліцензії	Право на здійснення видів господарської діяльності, яка підлягає обмеженню.
Зелене кредитування	Різновид підтримки впровадження інноваційних технологій, де відповідний банк розвитку, видає пільгові кредити для капітальних інвестицій в інноваційні конкурентні технології. При цьому, підприємствам, що мають регулярні порушення екологічного законодавства, рекомендується взагалі не видавати «зелені кредити» до відновлення завданої шкоди або ж суттєво обмежити їх розмір.
Зелені облігації	У випадку потреби фінансових ресурсів для модернізації виробничих фондів в інноваційному ресурсо-енергозберігаючому напрямку, підприємства мають можливість розмістити власні облігації на фондовому ринку з частковим викупом цих цінних паперів державою.

*Сформовано авторами на основі джерела [21]

Так, функціонування «зелених» кредитів та «зелених» облігацій є ефективними інструментами стимулювання впровадження ресурсозберігаючих технологій на підприємствах (проведення заходів з підвищення енергоефективності та енергозбереження; використання відновлюваних джерел енергії тощо). Варто зазначити, що «зелені» облігації є привабливим еколого-економічним інструментом, у першу чергу, для інвесторів, адже дозволяють їм інвестувати капітал у бізнес, який не наносить збитку НПС, та відслідковувати вплив власних інвестицій на стан НПС. Так, для інвесторів сигналом про надійність та ліквідність даного виду цінних паперів є викуп частини «зелених» облігацій державою.

Варто зазначити, світові рейтингові та інформаційні агентства такі як Standard&Poors та NERAX складають біржові індекси «зелених» компаній, які дозволяють порівнювати динаміку котирувань акцій в цілому по ринку з динамікою котирувань «зелених» компаній. Так, згідно аналізу зарубіжних досліджень ринкова вартість компаній залежить від рівня екологічної та соціальної відповідальностей компаній. Крім того, можна зробити висновок, що біржові екологічні індекси стимулюють компанії до добровільного впровадження енергоефективних технологій, прийняття та реалізації екологічних програм, своєчасного виконання соціальних зобов'язань тощо.

ВИСНОВКИ

На основі вітчизняного та розглянутого досвіду країн ЄС за результатами

дослідження доцільним є застосування та удосконалення наступної системи еколого-економічних інструментів:

- інструменти, які спрямовані на створення ринку (створення концесій; індивідуальні квоти з правом передачі іншим особам; ліцензування; права на забудову, які можуть бути передані іншій особі; продаж дозволів на скидання стічних вод, викидів в атмосферу; скорочення викиду вуглеводу, тощо);
- податкові інструменти (плата за скидання стічних вод; плата за викид забруднюючих речовин; податки на викиди вуглецю, тощо);
- системи стягування плати (встановлення цін у сфері водокористування; тарифи у сфері охорони вод; плата за науковий туризм; плата за водоочищення; плата за вивезення відходів; плата за меліорацію; плата за забудову; плата за землекористування; платні дороги, тощо);
- фінансові інструменти («зелене» кредитування, «зелені» облігації, екологічні фондові індекси, субсидування користувачів «зелених» технологій; стимулювання використання альтернативних джерел енергії, тощо);
- зобов'язання та депозити (зобов'язання лісовідновлення; зобов'язання щодо поліпшення земель, систем відшкодування зборів, зобов'язання завершення забудов, тощо);
- регулювання прав власності (громадські права, соціальні ліцензії, права водокористування, права на розробку родовищ корисних копалин, продаж дозволів на викиди в атмосферу, тощо).

Таким чином, для успішного захисту НПС необхідно перетворити екологічну ефективність у фактор капіталізації бізнесу. Адже, бізнес, який є більш екологічним та прозорим, повинен коштувати дорожче, ніж бізнес менш екологічно ефективних та закритих компаній. Так, екологічно відповідальний інвестор отримує не лише дохід від вкладень у цінні папери, але, одночасно, реалізує своїм фінансовим вибором підтримку найбільш екологічно ефективних форм виробництва, вносить реальний влад в збереження НПС для сучасних та майбутніх поколінь.

MODERN ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC INSTRUMENTS TO ENSURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

T Pimonenko, PhD, Senior Lecturer of Economics, and Business Administration Department

Y. Uhs, Master Student

D. Leus, PhD, Senior Lecturer of Associate Professor of Entrepreneurship and Finance Department

S. Fedyna, Pd Student

Sumy State University

2, Rymskogo-Korsakova St., 40007,

E-mail: tetyana_pimonenko@econ.sumdu.edu.ua

The paper deals with analysing the preconditions of implementation the main sustainable development principles in the Ukrainian companies. Thus, the main restrictions and barriers of spreading the sustainable development principles among the companies were systematized by the authors. The results of analysing showed, that the lack of financing is the main restraining factor. In this case, the modern and tradition system of financing sources for companies' sustainable development were analysed by the authors. In the paper, authors proposed to use the ecological stock indexes as the environmental and economic instrument of sustainable development popularization among the Ukrainian companies. The main features of ecological stock indexes were analysed and indicated by the authors. On the basis of the analysing the structure of Ukrainian stock market, the perspectives of developing the Ukrainian system of ecological stock indexes were proposed by the authors.

Key words: *sustainable development, ecology activities, environmental responsibility of enterprises, financial resources, environmental and economic instruments, environmental stock indexes, stock market.*

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Человеческие качества. Урелио Печчеи. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://igrunov.ru/cat/vchk-cat-bibl/articles/peccei/>
2. Медоуз Д., Рандерс Й. Пределы роста. 30 лет спустя: учебное пособие: пер. с англ. — М. : ИКЦ «Академкнига», 2007. — 342 с.
3. М. Месарович Mesarovic, Mihajlo and Pestel, Eduard (1975) Mankind at the turning point: the second report to the Club of Rome. Research and Documentation Papers: Economic Series No. 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://aei.pitt.edu/42190/>
4. Балацкий О. Ф. Экология и экономика / О. Ф. Балацкий, Л. Г. Мельник, Н. В. Ярош и др. – К: Урожай, 1986. –112 с.
5. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер с англ.; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – Спб : Изд-во «Питер», 1999. – 416 с.
6. Инструменты эколого-экономического управления предприятием. Рамазанова С. К. [Электронный ресурс] : – Режим доступа : <http://194.44.39.210/bitstream/123456789/3362/1/ИНСТРУМЕНТЫ%20ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО%20УПРАВЛЕНИЯ%20ПРЕДПРИЯТИЕМ.pdf>
7. Устойчивое развитие и экологическая экономика. Мельник Л. Г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://econ.fem.sumdu.edu.ua/ru/aboutus/employees/head-of-department>
8. Організаційно-економічні засади екологічного аудиту в корпоративному секторі економіки. Пимоненко Т. В. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/30045>.
9. Environmental Performance Index. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://epi.envirocenter.yale.edu/2018/report/category/hlt>.
10. Державна служба статистики України. [Электронный ресурс]. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Где в Украине дышать легко. Экологический рейтинг областей. [Электронный ресурс]: – Режим доступа : <https://focus.ua/ratings/362575/>.
12. Экологическая карта Украины: где лучше жить? [Электронный ресурс] : – Режим доступа : <https://superdom.ua/news/147-e-kologicheskaya-karta-ukrainy-gde-luchshe-zhit>.
13. Методологические подходы к оценке устойчивости предприятия как эколого-социо-экономической системы. Перский Ю. К., Лепихин В. В. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/v/metodologicheskie-aspekty-ekologo-ekonomicheskoy-otsenki-perehoda-obschestva-k-ustoychivomu-razvitiyu>.
14. Проект Конституции ЕС. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://europa.eu>.
15. Экология и промышленность: Украинский бизнес по европейским правилам. [Электронный ресурс] : – Режим доступа : <http://eizvestia.com/publications/full/1711-ekologiya-i-promyshlennost-ukrainskij-biznes-po-evropejskim-pravilam>
16. Зеленое спасение. Экологическое общество. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://esgrs.org>
17. NERAX. Есо-семейство экологических фондовых индексов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nera.biodat.ru/eoind/>.
18. Організаційно-економічний механізм екологізації виробництва : опорний конспект лекцій составители : Е. В. Мишенин, Н. В. Мишенина, Е. Ю. Чигрин. – Сумы : Сумський державний університет, 2014. – 171 с.
19. Разработка национальной концепции политики развития «зеленой» экономики в качестве одного из важных инструментов обеспечения устойчивого развития в рамках его экологического, экономического и социального аспектов (июль, 2013). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mfa.gov.by/print/international_agenda/d79e163b0c8f47f2.html.
20. Анализ экономических механизмов и инструментов регулирования природоохранной деятельности. Вамболь В. В., Голованова М. А. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/EastJournalOfSecurityStudies/28.pdf>.
21. Удосконалення еколого-економічних інструментів стимулювання сталого розвитку на основі системи платності природокористування. Лі Ж., Кубатко О. В. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_12/R_Li_O_V_KubatkoMethodological_approaches_to_ecological_and_economic_instruments_improvement_basing_on_pollution_payments.pdf.

Надійшла до редакції 28 серпня 2017 р.

УДК 330.1:338.1

**БАНКИ ЯК СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ В ПОШИРЕННІ
ТІНЬОВИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ**

Росенко В. В., канд. екон. наук, доцент кафедри економічної кібернетики,
Сумський державний університет
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна

У статті визначено та охарактеризовано форми та інструменти участі банків в тіньових економічних операціях. Розглянуто найбільш поширені схеми участі банківських установ у псевдо зовнішньоторгівельних та фінансових операціях.

Ключові слова: банки, тіньова економіка, легалізація доходів, отриманих незаконним шляхом, корупція, офшорні зони.

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.2-09

ВСТУП

Постановка проблеми. Основною перепорою на шляху побудови моделі стійкого економічного зростання та підвищення рівня людського розвитку в Україні є укорінення корупційних та тіньових схем у усіх сферах життєдіяльності. Попри посилення контролю у сфері господарської діяльності, удосконалення системи фінансового моніторингу та зміни в фіскальному законодавстві, все ж таки масштаби тіньової економічної діяльності в Україні залишаються на високому рівні. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у 2016 р. близько 34% офіційного ВВП знаходяться у тіні [5] та перебуває поза дією вітчизняного податкового та митного законодавства. Це дані офіційної статистики, хоча реально рівень тінізації національної економіки вдвічі більший. Системно важливим елементом в створенні умов для організації тіньових економічних процесів є банківські установи, які мимовільно або свідомо залучені до схемних операцій. Тому основним напрямом протидії та запобігання тінізації національної економіки є удосконалення інструментів фінансового моніторингу, контролю та нагляду за операціями в банківській системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання тінізації економіки є одним із ключових аспектів дослідження вітчизняних та закордонних науковців, а також міжнародних організацій. Теоретичні та практичні аспекти дослідження економічної природи тінізації економіки, чинників впливу на неї, а також шляхів протидії та запобігання тіньовим схемам в економіці висвітлено в наукових працях С. О. Баранова [1], З. С. Варналія [2], С. В. Ведернікова [3], Д. Блейдса, В. Д. Гвоздецького [4], С. Джонсона, Д. Енсте, М. Кабіра, Ю. І. Кіржевського [8], І. І. Мазура [9], В. Предборського [10], Ф. Шнайдера [18], О. В. Черевко [11], С. С. Шумської [14], Е. Фейге. Вагомий внесок у дослідження питань тінізації економіки та її впливу на

різні сфери суспільного життя здійснюють спеціалісти таких міжнародних організацій як Міжнародного валютного фонду (International Monetary Fund), Управління Організації Об'єднаних націй з наркотиків та злочинності (United Nations Office on Drugs and Crime), Організації економічного розвитку та співробітництва (Organisation for Economic Co-operation and Development), Світового банку (World Bank), Глобальної чесності (Global Integrity).

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних та практичних аспектів форм участі банків в тішовій економічній діяльності з визначенням ключових інструментів залучення фінансових установ до операцій сумнівного хараткеры.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Банківські установи виступають системно важливим елементом в поширенні проявів тінізації національної економіки, оскільки саме вони забезпечують обіг грошових коштів та фінансового капіталу між суб'єктами господарювання, а також здійснюють перелив капіталу та грошей між економічними системами в межах країни та поза нею.

Більшість тішових операцій в економіці здійснюється за посередництвом банків в особі власників істотної участі в даній фінансовій установі, керівництва, працівників, а також клієнтів банку. Варто відзначити, що деякі банки можуть бути залучені до тішових операцій без усвідомлення їх участі в них.

Практика перевірки національним регулятором вітчизняних банківських установ засвідчує, що більш схильними до тішових операцій на ринку є банки з іноземним капіталом, а саме в переважній більшості стосується не дочірніх компаній міжнародних банківських груп, а фінансових установ, власником яких є компанія-нерезидент або іноземна особа. Основним каналом виведення і подальшим відмиванням грошей закордон через банківську систему є офшорні зони, країни з пільговим оподаткуванням та країни з високим рівнем збереження банківської таємниці. Зокрема, станом на кінець 2016 року в Україні функціонувало 38 банків з іноземним капіталом, причому 21% з яких належать власникам, компанії яких зареєстровані в офшорних зонах (Марфін Банк (Кіпр), Універсал Банк (Кіпр), Альфа-банк (Кіпр), Траст (Віргільські острови), Агропросперіс Банк (Кіпр), Банк Кредит-Дніпро (Кіпр), Таскомбанк (Кіпр), Банк Авангард (Кіпр)).

У найбільшій мірі послуги банківських установ залучаються для обслуговування експортно-імпортних та інвестиційних операцій, які мають ознаки фіктивності, а також для легалізації коштів, одержаних незаконним шляхом. Форми та інструменти участі банків в тішових економічних операціях представлені на рисунку 1.

Легалізація (відмивання) незаконних доходів займає одне із лідируючих місць серед видів економічної злочинності в усьому світі. Дана проблема все більшою мірою загрожує стабільності світової та вітчизняної фінансової системи, нарощенню соціальної напруги та втратою довіри населення до надійності банківських послуг. За оцінками фахівців консалтингової компанії PricewaterhouseCoopers [15], світові обсяги операцій з легалізації коштів, отриманих незаконним шляхом та фінансування тероризму оцінюються в обсязі від 2 до 5 % ВВП всіх країн світу або приблизно 1-2 трлн. дол. США на рік. Тоді як лише близько 1% світових нелегальних фінансових потоків виявлені та конфісковані контролюючими органами [16].

З розвитком інформаційних технологій та активного запровадження фінансових інновацій в системі грошових розрахунків банківська система стає ще більш привабливою платформою для застосування схем з відмивання коштів, отриманих незаконним шляхом. Так, за 2008-2016 рр. обсяг отриманих Держфінмоніторингом повідомлень про фінансові операції за участю банків збільшилася більше ніж в 10 разів (рис. 2).

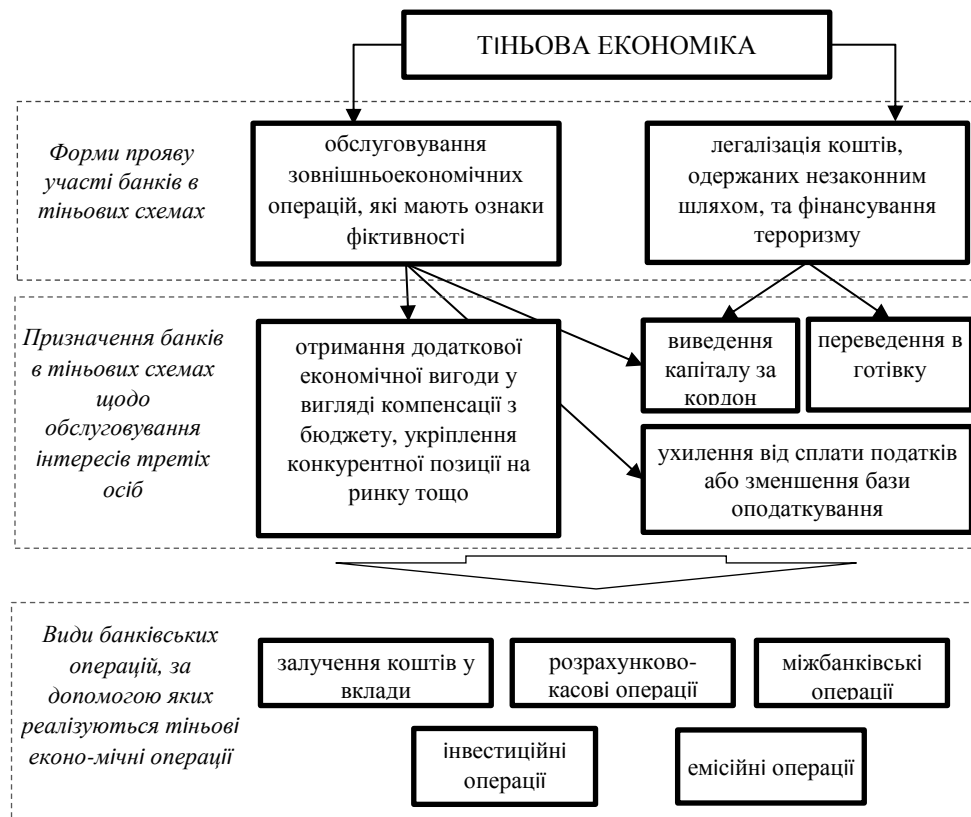


Рисунок 1 – Механізм участі банків у тіньових економічних операціях

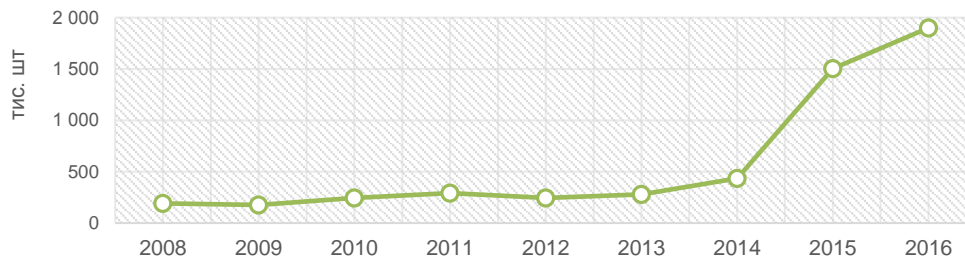


Рисунок 2 – Динаміка інформування про сумнівні фінансові операції банками України [11]

Недосконалі механізми регулювання відносин на фінансовому ринку та відсутність ефективних методів контролю за фінансовими установами, а також недосконалість митного та податкового законодавства при здійсненні зовнішньоекономічних операцій створюють умови для масового відтоку національного капіталу за кордон. Варто відзначити, що в основному перелив капіталу з однієї країни в іншу здійснюється за посередництва учасників банківської системи. За даними незалежної некомерційної організації «Глобальна чесність» (Global Financial Integrity) [17] з України протягом 2005-2014 рр. виведено фінансових ресурсів в обсязі 1,165 млрд. дол. США. Вивіз капіталу закордон здійснюється в основному через здійснення прямих іноземних

інвестицій, оплати товарів за зовнішньоторговельними контрактами (в т. ч. фіктивними), а також сплату фінансових, страхових, інформаційних та консультативних послуг. Попри повернення цих коштів із-за кордону шляхом кредитування, прямих та портфельних інвестицій, але реінвестовані кошти у вітчизняну економіку все ж таки не покращує стан фінансового забезпечення країни.

Найбільш поширеними схемами участі банківських установ у псевдо зовнішньоторговельних та фінансових операціях є [6, 7, 13]:

- компанія здійснює продаж товарів за завищеною вартістю компанії, яка фіктивно зареєстрована закордоном (власниками є фактично одні й ті ж самі особи). Зарахування коштів за експортними операціями відбулося на рахунки закордонного банку. Компанія-резидент, здійснивши експорт за завищеними цінами, отримує незаконне відшкодування податку на додану вартість з Державного бюджету та загалом виводить капітал закордон.

- компанія-резидент здійснила документарне ввезення товару з іншої країни, перерахувавши відповідну суму коштів на рахунок компанії в іноземному банку. Водночас дана сума коштів відразу була перерахована на рахунок іншого банку закордоном. При цьому, встановлено, що особи, які мають право здійснювати операції за рахунками в даних іноземних банках, є громадянами країни, яка імпортувала даний товар;

- здійснення експортних та/або імпортних операцій, за якими відбувалося перерахування грошових коштів на рахунок фірми в банку, власниками якої є фіктивні особи;

- компанія імпортувала товар, при цьому надавши банку фіктивні вантажно-митні декларації, тобто ввезення товару на митну територію країни не відбувалося. Згодом цей товар де-юре виводиться закордон, оформивши відповідні експортні контракти, та компанія отримує відшкодування податку на додану вартість;

- на рахунки двох компаній надходять грошові кошти як оплата за цінні папери, які знімаються керівниками цих установ в касі банку з призначенням платежу «вкуп власних цінних паперів у фізичних осіб». Водночас, на рахунок зазначеної посадової особи компанії також надходять грошові кошти, які згодом ним переводяться з безготівкової в готівкову форму;

- банк кредитує компанію-резидента задля оплати товарів за зовнішньоекономічними контрактами. Згодом компанія перераховує кошти на банківські рахунки нерезидентів в офшорах. Коли настає період повернення позикових коштів банку, то компанія-резидент сплачує їх банку, проте отриманий прибуток від використання кредитних ресурсів заливається поза межами країни;

- декілька компаній перераховують грошові кошти на користь третьої особи в якості оплати за товари та/або цінні папери за товарно-матеріальні цінності. Протягом цього ж операційного дня третя особа перераховує кошти фізичним особам у вигляді безвідсоткової позики. Тоді як дані фізичні особи проводять операції зі зняття коштів та інші.

Проаналізувавши основні схеми участі банків у зовнішньоторговельних та фінансових операціях, які мають ознаки фіктивності, доцільно виокремити найбільш вживані інструменти, що використовуються економічними суб'єктами в тінювих схемах: зовнішньоторговельні контракти, що містять фіктивну документацію; цінні папери; подрібні документи, які встановлюють особистість; конвертаційні схеми; офшорні компанії тощо.

Використання банків для відмивання грошей, виведення капіталу за кордон, обслуговування тінювих зовнішньоекономічних операцій несе в собі загрози та ризики як для окремої фінансової установи, так і банківській системі загалом. Залучення банку до схемних операцій ймовірно може призвести до втрати ним ділової репутації, погіршення конкурентної позиції на ринку, зниження рівня фінансової стійкості або загалом банкрутство, а також застосування санкцій з боку національних та міжнародних контролюючих органів.

ВИСНОВКИ

Поширення тіньових процесів у вітчизняній економіці створюють перешкоду для сталого соціально-економічного зростання країни. Значною проблемою є те, що переважна більшість тіньових економічних схем реалізується в легальному нормативно-правовому полі шляхом здійснення різноманітних банківських операцій. Внаслідок наявності лазівок у вітчизняному законодавстві та зацікавленості окремих стейкхолдерів банку в здійсненні схемних операцій банки активно використовуються для відмивання коштів, отриманих незаконним шляхом або обслуговування зовнішньоекономічних операцій, які мають ознаки фіктивності. Виходячи з цього, для ефективної протидії тінізації національної економіки необхідно удосконалювати методи та інструменти фінансового моніторингу. У перспективі подальших наукових досліджень буде кількісно формалізовано ступінь впливу банків з іноземним капіталом на розвиток тіньової економічної діяльності.

BANKS AS STRUCTURAL ELEMENTS IN THE SPREAD OF SHADOW PROCESSES IN ECONOMY

*V. V. Roienko, PhD, Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics
Sumy State University, Sumy, Ukraine*

The article defines and describes the forms and instruments of banks' participation in shadow economic operations. The most widespread schemes of banks' participation in fictitious foreign trade and financial operations are considered.

Key words: Banks, shadow economy, money laundering, corruption, offshore.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Баранов С. О. Тіньова економіка: сутність, причини, соціально-економічні наслідки та шляхи подолання в Україні / С. О. Баранов // Вісник НАДУ. – 2015. – № 3. – С. 47-54.
2. Варналії З. С. Теоретичні засади детінізації економіки України / З. С. Варналії // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1. – С. 46-53
3. Ведернікова С. В. Проблеми визначення рівня тіньової економіки в Україні / С. В. Ведернікова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 13. – С. 42-46.
4. Гвоздецький В. Д. Протидія тінізації економічної діяльності як важливий напрям запобігання корупції / В. Д. Гвоздецький, С. В. Невмержицький // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2012. – № 3. – С. 180-191.
5. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні. I квартал 2017 р. [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <https://issuu.com/mineconomdev/docs/4cbbfb4f6a8c22>
6. Использование внешнеторговых операций для легализации преступных доходов [Електронний ресурс] // Рабочая группа ЕАГ по типологиям. – Режим доступу: https://www.cbr.ru/today/anti_legalisation/evraz/vt2009.pdf
7. Іванова І. М. Тіньові схеми з експортом: сутність та шляхи усунення / І. М. Іванова // Наукові праці НДФІ. – 2014. – № 4 (69). – С. 27-33.
8. Кіржецький Ю. І. Тіньова економіка та напрями її подолання в Україні : моногр. / Ю. І. Кіржецький. – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 170 с
9. Мазур І. І. Детінізація економіки України: теорія та практика : моногр. / І. І. Мазур. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 239 с.
10. Предборський В. А. Детінізація економіки в контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: [монографія] – К. : Кондор, 2005. – 614 с
11. Статистичні дані щодо отриманих Держфінмоніторингом повідомлень про фінансові операції 2016 [Електронний ресурс] / Державна служба фінансового моніторингу України. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=83&lang=uk
12. Стратегічні пріоритети детінізації економіки України у системі економічної безпеки: макро та мікро вимір: монографія / За ред. Черевка О. В. – Черкаси : ПП Чабаненко Ю. А. – Черкаси, 2014. – 442 с.

13. Типологія легалізації злочинних коштів в Україні в 2004 - 2005 роках [Електронний ресурс] / Державний комітет фінансового моніторингу України. – Режим доступу: https://www.nexus.ua/data/files/Legal_DB/Ukraine/Money_Laundering_Typology.pdf
14. Шумська С. С. Доларизація та відтік коштів з української економіки / С. С. Шумська // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 4. – С. 62-71.
15. Anti-Money Laundering 2016 [Електронний ресурс] / PWC. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/services/advisory/forensics/economic-crime-survey/anti-money-laundering.html>
16. Estimating illicit financial flows resulting from drug trafficking and other transnational organized crimes 2011/ United Nations Office on Drugs and Crime [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/Studies/Illicit_financial_flows_2011_web.pdf
17. Illicit Financial Flows to and from Developing Countries: 2005-2014 [Електронний ресурс] / Global Financial Integrity. – Режим доступу : http://www.gfintegrity.org/wp-content/uploads/2017/05/GFI-IFF-Report-2016_final.pdf
18. Schneider F. Shadow Economies in Highly Developed OECD Countries: What Are the Driving Forces? [Електронний ресурс] / F. Schneider, A. Buehn // IZA Discussion Paper № 6891. – The Institute for the Study of Labor, Bonn, October 2012. – 34 p. – Режим доступу : <http://ftp.iza.org/dp6891.pdf>

Надійшла до редакції 22 липня 2018 р.

**СОЦІАЛЬНА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ УЗГОДЖЕННЯ
ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН СОЦІАЛЬНОГО СЕКТОРУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

К. В. Багмет, канд. екон. наук,
Сумський державний університет

У статті запропоновано узагальнення методології розрахунку соціальної рентабельності інвестицій, викладено особливості включення у процес оцінки соціального впливу, обґрунтовано доцільність включення такого фактору синергізм, що може змінювати оцінку впливу.

Ключові слова: соціальна рентабельність інвестицій, стейкхолдери, дедвейт, атрибуція, зміщення, затухання

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.2-10

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток соціального сектора сьогодні залежить від багатьох факторів, проте визначальним є співпраця різних зацікавлених сторін (стейкхолдерів). У цьому аспекті важливими є такі питання: вибір спільної оціночної бази (спільної мови), узгодженого способу комунікацій, готовність надавати інформацію і знаходити спільне рішення, навіть, якщо це буде вимагати додаткових ресурсів. Інструментами такого узгодження можна вважати показники соціальної цінності, зокрема соціальної рентабельності інвестицій. Проте, попри зростаючу актуальність та розробку цієї проблеми залишається багато запитань щодо самої методології розрахунку. У цій площині постають як теоретичні питання – розуміння сутності поняття «соціальна рентабельність», так питання методичного характеру – фінансові оцінки факторів, які не мають грошового вираження, включення в оцінку принципово різних результатів – короткострокових та довгострокових.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність вирішення саме таких завдань наразі підтверджується зростаючою кількістю досліджень та практичних рекомендацій щодо, так теоретичними розробки представлені у працях [7], практичні рекомендації, що стосуються конкретних завдань проведення аналізу соціальної рентабельності інвестицій [3; 5; 7; 7]. У контексті досліджуваної проблематики також актуальними є управління соціальними змінами [3].

Мета статті – узагальнити та розвинути методологічні підходи до розрахунку соціальної рентабельності інвестицій як інструмента узгодження інтересів різних стейкхолдерів у соціальному секторі.

Основний матеріал. Використання соціальної рентабельності інвестицій (SoPI – SOPI) в управлінні інвестуванням налаштовує на розуміння результатів, дає орієнтири для покращення діяльності, в тому числі виявляє перспективні сфери, де організація може досягти більшого прогресу. Крім того, SoPI можна вважати основою спільної мови – інформативність отриманих оцінок сприяє розвитку відносин між партнерами (різними групами стейкхолдерів).

Попри певну суперечливість цього показника, він може слугувати перспективним інструментом розвитку бізнесу.

Соціальна рентабельність інвестицій традиційно розглядається у двох площинах:

- оціночна, яка проводиться ретроспективно і ґрунтується на фактичних результатах;
- прогнозна – на етапі планування майбутнього проекту прогноз відображає, яка соціальна цінність буде створена, якщо діяльність відповідатиме очікуваним результатам. Прогнозні значення особливо корисні для того, щоб показати, як інвестиції можуть максимізувати соціальний вплив.

Насправді СоРІ є дієвим інструментом управління тоді, коли використовуються як прогнозні, так і фактичні оцінки, оскільки прогноз є основою для структури отриманих результатів, це гарантує відповідність системи збору даних для проведення повного аналізу в майбутньому, коли буде необхідно опрацювати фактичні дані.

Ключовим у концепції соціальної рентабельності є широке охоплення результатів діяльності, урахування таких типів результатів, які не включаються у традиційну оцінку, хоча ці результати «опрацюються» в економічній (грошовій) оцінці. Тому тими, хто використовує цей показник є організації, діяльність яких орієнтована на соціальний чи екологічний контекст, і відповідні розрахунки є не просто додатковою процедурою чи складовою підзвітності. Ці розрахунки є складовою інформації для потенційних інвесторів. За своїм змістом показник соціальної рентабельності є комплексним – включає інформацію щодо економічних, соціальних та екологічних результатів, і процес його розрахунку включає тематичні дослідження, опрацювання інформації щодо якісних, кількісних показників, фінансову інформацію [3; 4].

Тому розрахунок соціальної рентабельності являє собою етапно розподілений процес, де кожен етап є необхідним і важливим для загального результату. Традиційно виділяють шість етапів:

1. Визначення основних зацікавлених сторін (стейкхолдерів), а також оцінка масштабів майбутньої діяльності (програми, проекту, заходів). Остання складова дозволяє визначити чіткі межі елементів, які необхідно включити в аналіз СоРІ, хто має бути задіяний у цьому процесі.

2. Визначення та структурування результатів. Передбачає формування логічної моделі результатів – окреслення вхідних ресурсів, безпосередніх результатів (виходу) та середньострокових результатів. Цей процес доцільно реалізовувати у взаємодії із різними групами стейкхолдерів аби досягти більш ефективного результату та дійти узгодження щодо майбутніх дій.

3. Підтвердження результатів, визначення їх цінності. На цьому етапі проводиться пошук даних, щоб проілюструвати, що результати дійсно будуть мати місце. На основі зібраної інформації визначається цінність результатів.

4. Встановлення впливу (довгострокових результатів для суспільства, громади, спільноти). На основі зібраної інформації, що підтверджує результати, їх грошової оцінки, аналізуються фактори, які не відносяться до досліджуваного проекту – ті складові впливу, які могли б відбутися в будь-якому випадку, ті, що виникли внаслідок інших чинників, внески інших учасників ринку.

5. Розрахунок показника СоРІ. Групується усі вигоди та витрати, безпосередній розрахунок показника та аналіз його чутливості.

6. Звітування, використання та впровадження. Етап, що як правило не розглядається як основний, хоча його значення є суттєвим. На цьому етапі має відбуватися обмін інформацією, особливостями оцінок із стейкхолдерами, впровадження гарних практик у свою діяльність, а також верифікація звітів [3; 5; 6].

Коректність розрахунків означає здійснення «чистої» оцінки, визначивши, що б сталося у випадку, якщо би відповідний захід не був реалізований. Для вирішення цього завдання пропонується враховувати чотири фактори, які можуть мати як позитивний, так і негативний вплив.

Дедвейт (deadweight) можна розглядати як принцип аналогічний принципу «з проектом і без проекту», який традиційно застосовується для оцінки інвестиційних проектів як складова оцінки бізнесу. Тобто дедвейт – це оцінка результатів (традиційно у відсотках), які б мали місце у разі, якщо програма не була б реалізована. У роботі [4, с. 56] зазначається, що найпростішим способом розрахунку дедвейту є вивчення тенденції індикатора, що дає можливість з'ясувати, чи існує різниця між тенденцією до початку діяльності та тенденцією після. Будь-яке збільшення тренду після початку діяльності можна використовувати як індикатор зростання результату внаслідок певної активності.

Визначення дедвейту є необхідним для розуміння важливості результату, на який

орієнтується організація, – у разі високого значення дедвейту, результат не можна вважати суттєвим.

Атрибуція (attribution) – це процес оцінювання внеску у загальний результат інших учасників (організацій, органів управління чи окремих осіб), які працюють у цій сфері. Атрибуція також розраховується у відсотках – як частка загального результату, що належить іншим організаціям. Визначити її розмір досить складно, проте важливо з точки зору розуміння причетності інших учасників. Саме через складність з атрибуцією виникають труднощі, що традиційно впливають на кінцеві розрахунки, зокрема:

- віднесення до частин інших учасників виплат, що йдуть за рахунок інвестицій у проект (вхідних ресурсів), що призводить до подвійного рахунку – результати зменшуються двічі;

- надмірна зосередженість на оцінюванні атрибуції відволікає ресурси, проте точна їх оцінка початково не була метою оцінювання цього фактора. Важливо, щоб організація могла відокремити власний вплив від впливу інших учасників;

- через схожість атрибуції з оцінкою дедвейту, методологічно досить складно чітко розділити їх підрахунки, тому подвійне вирахування (атрибуція-дедвейт) також може спостерігатися [3; 7].

Зміщення (Displacement) як один із компонентів впливу характеризує оцінку негативних аспектів програми і означає, скільки результатів, що мали місце внаслідок реалізацію програми, створили негативний вплив на інші потенційні результати. Програма може мати "зміщення", якщо її учасники отримують вигоди за рахунок інших груп, наприклад щодо працевлаштування. Оцінка зміщення не є обов'язковою складовою у кожному аналізі CoPI, проте її присутність у описаній методології акцентує увагу на можливості існування негативних наслідків, що змушує організацію більш ретельно ставитися до розробки стратегії та механізмів її реалізації аби збільшити чисті позитивні результати.

Затухання (drop-off), або нетривалість результатів, як складова оцінки впливу передбачає, що результати діяльності (програми, проекту, заходу) не можуть підтримуватися протягом тривалого періоду часу. Цей компонент зазвичай розраховується зменшенням залишкового рівня результату наприкінці кожного року на фіксований відсоток. У довгостроковій перспективі необхідно формувати систему управління, яка дозволить вимірювати це поточне значення більш точно. [3].

Загальна схема визначення соціальної рентабельності інвестицій подана на рис. 1.

Дійсно, перелічені фактори є важливими для оцінювання соціальної цінності. Проте, на наш погляд, поза увагою лишилася така особливість оцінки соціального впливу як синергетичний ефект, створений від участі конкретної організації, адже для окремих галузей, таких як освіта, можна говорити про спільний додатковий результат – додатковий до суми внеску окремих учасників. Тим більше, коли мова йде про тривалий вплив, наявність цього компонента може збільшувати стійкість програми і тим самим подовжити вплив. Тому вважаємо за доцільне ввести такий додатковий фактор як «синергізм». Розуміючи складність його оцінювання, можна говорити про коригування атрибуції. Проте синергізм як фактор впливу є, на нашу думку, важливим для усвідомлення поєднання зусиль для отримання справді тривалого позитивного довгострокового результату. Тому ми пропонуємо розрахунок соціальної рентабельності проводити з урахуванням цього ефекту синергізму:

$$CoPI = \frac{ЗСП \times DW \times A(S) \times D \times Doff}{ЗВП}, \quad (1)$$

де *CoPI* – соціальна рентабельність інвестицій, %;

ЗСП – загальна оцінка соціальних результатів, гр. од.;

DW – дедвейт, %;

A – атрибуція з урахуванням синергізму, %;

D – зміщення, %;

Doff – затухання, %;

ЗВР – загальна вартість ресурсів, необхідних для реалізації проекту, гр. од.

РЕСУРСИ (ВХІД)	РЕЗУЛЬТАТ: покращення... зменшення... зростання...	
	<i>Індикатори (кількісні, якісні)</i>	<i>Фінансові оцінки</i>
<i>Матеріальні Людські Часові Фінансові Інформаційні</i>	<i>Кількість... Рівень зміни... Частота ... Задоволеність Тривалість ... Рівень доступності... Ступінь залучення...</i>	<i>Витрати (питомі витрати)... Вартість (питома вартість)... Економія... Збільшення доходів (питомих доходів)...</i>

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ

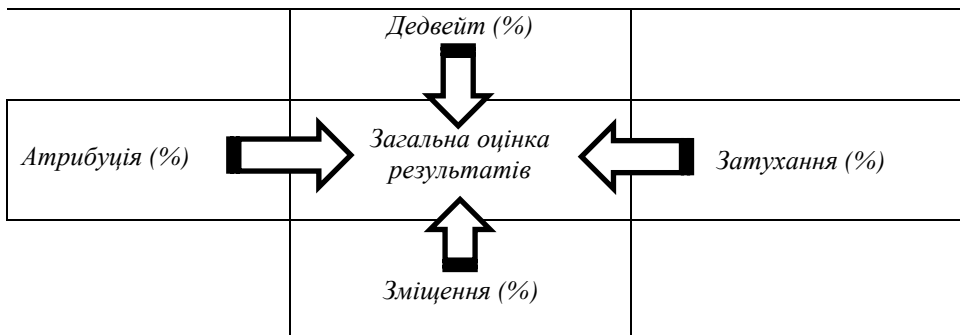


Рисунок 1 – Загальна схема оцінки соціальної рентабельності інвестицій (авторська розробка)

Як і для традиційної рентабельності інвестицій для СоРІ використовується процедура дисконтування як зіставлення різночасових грошових оцінок (цінностей). Основною проблемою його використання в оцінюванні соціальної рентабельності є традиційний недолік дисконтування – провокування так званого шот-термізму¹. Це ускладнює прийняття рішення, адже пріоритетність завжди залишається за пропозиціями, які забезпечують найбільш швидкий результат. Для більшості соціальних чи екологічних проектів, де власне в оцінці мова йде про довгострокові результати, проблематично конкурувати за ресурси з такими пропозиціями. Інструментом, що безпосередньо впливає на оцінки є ставка дисконтування. Її визначення є одним із найбільш дискусійних питань в аналізі. Теоретично це питання досліджувалося як вітчизняними [1; 2], так закордонними ученими [3; 7].

На практиці використовуються різні ставки з різним обґрунтуванням. Окремі рекомендації надає Світовий банк, керівні установи держав, що опікуються певним колом питань. Так, Міністерство фінансів Великобританії опублікувало додаткові рекомендації щодо перерозподілу національного багатства між поколіннями де поряд із звичайною ставкою дисконтування рекомендована нижча за розміром – 3%, яка усуває пріоритетність швидких результатів [3].

¹ Шот-термізм - це надмірна увага до короткострокових результатів за рахунок довгострокових інтересів http://lexicon.ft.com/Term?term=short_termism.

Наразі проблема обґрунтування ставки дисконтування для відповідних оцінок перебуває в стадії розгляду. Є нагальна необхідність вироблення додаткових рекомендацій. При цьому важливо, по-перше, сформулювати дійсно узгоджену рамку оцінки, по-друге, не нівелювати мету визначення соціальної цінності загалом, і соціальної рентабельності зокрема – сприяти визнанню неекономічних результатів фактором прийняття інвестиційних рішень.

Крім того, елементом СоРІ-аналізу є аналіз чутливості, який передбачає зміну розрахункового значення залежно від коливання включених в оцінку елементів. Тут корисними є традиційні підходи до аналізу чутливості.

Висновки. Ідеологія соціальної вартості полягає у тому, щоб залучення стейкхолдерів було максимальним. Тому розрахунки не є кінцевим пунктом аналізу. Етап звітності і впровадження є вкрай важливим, адже передбачається не просто доведення отриманих значень до стейкхолдерів, а спільне обговорення, пошук узгодженої точки зору. Організація, що працює з аналізом СоРІ, має бути готова до повторного перегляду розрахунків та звітів.

Особливу складність безумовно створюють питання, що не мають однозначного тлумачення. Серед таких – грошове вираження неекономічних факторів (задоволеність, досвід тощо). У цьому аспекті особливої актуальності набувають комунікації у різних формах – обговорення, спільний пошук, пояснення припущень тощо. Більш детальна інформація надається у цьому випадку зацікавленим сторонам – якісні, кількісні та фінансові аспекти, виокремлюються переваги, які скоріше за все не буде, від тих, які будуть мати місце, але не можуть бути підтверджені. Така практика з одного боку формує узгодженість, а з іншого – допомагає удосконалити майбутні оцінки, поширити гарний досвід щодо аналізу СоРІ.

Отже, узгодженість досягається через рівень поінформованості. СоРІ націлена на формування підзвітності та прозорості перед зацікавленими сторонами. Тому розширення формату комунікацій є складовою забезпечення процесу узгодження інтересів різних груп стейкхолдерів. Це має стати одним із елементів стандартизації процесу оцінки. У перспективі розроблення відповідних стандартів і рекомендацій допоможе удосконалити процедури внутрішнього управління в організаціях публічного сектора та методи збору даних.

SOCIAL RETURN ON INVESTMENT AS A TOOL FOR COORDINATION OF THE STAKEHOLDERS' INTERESTS IN THE CONTEXT OF STATE REGULATION OF INSTITUTIONAL CHANGES IN THE SOCIAL SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

*K. V. Bagmet, PhD in Economics
Sumy State University*

The article offers the generalization of the methodology of social return on investments calculations; the features of inclusion of social impact into the assessment process are outlined. In addition, the inclusion of synergism as a factor is substantiated to be rational by ability to change the impact assessment.

Key words: *social return on investment, stakeholder, deadweight, attribution, displacement, drop-off.*

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Костель М. В. Узгодження еколого-економічних інтересів у системі управління природокористуванням : дис. ... канд. екон. наук, спец.: 08.00.06 – економіка природокористування та охорони навколишнього середовища / М. В. Костель. – Суми : СумДУ, 2009. – 234 с. Режим доступу : <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/15853/1/750d.pdf>.

2. Фінансові механізми управління природокористуванням [Текст]: монографія / М. Костель, М. Ю. Абрамчук, Н. В. Котенко та ін. ; заг. ред.: В. М. Боронос, І. Д. Скляр. - Суми : СумДУ, 2012. – 351 с. Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/30584>.
3. A Guide to Social Return on Investment (2012) The SROI Network Accounting for Value. Retrieved: <http://socialvalueint.org/wp-content/uploads/2016/12/The-SROI-Guide-2012.pdf>.
4. Bhatt B. (2013) Measuring Social Value A Social Metrics Primer / Babita Bhatt and Tessa Hebb. Retrieved : <https://carleton.ca/3ci/wp-content/uploads/Social-Metrics-Primer-Sept-20-final-2.pdf>
5. Measuring value: A Guide to Social Return on Investment (SROI) (2008) Second edition, Nef (The New Economics Foundation). Retrieved: <https://commdev.org/wp-content/uploads/2015/06/Measuring-Value-A-Guide-to-Social-Return-on-Investment.pdf>.
6. Nef (2008) Investing for Social Value: Measuring social return on investment for the Adventure Capital Fund – London : New Economics Foundation. Retrieved: <https://www.nefconsulting.com>.
7. Wood C. (2010) Measuring social value: the gap between policies and practice / Claudia Wood, Daniel Leighton Retrieved: https://www.demos.co.uk/files/Measuring_social_value_-_web.pdf.

Надійшла до редакції 27 липня 2017 р.

ОСНОВИ ТЕОРЕТИЧНОГО АНАЛІЗУ РЕСУРСНОГО РИНКУ

*О. М. Теліженко, д-р екон. наук, професор,
Н. О. Байстриченко, канд. екон. наук, доцент,
Ю. В. Галинська, канд. екон. наук, доцент,
Сумський державний університет*

Розглядаються теоретичні питання узгодження інтересів учасників ринку природних ресурсів з приводу оцінки, вилучення та перерозподілу природної ренти. Визначені основні передумови ефективного перерозподілу природної ренти в системі «держава – регіон – підприємство».

***Ключові слова:** ресурсний ринок, аналіз, природна рента, механізм розподілу, природно-ресурсна рента.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.2-11

ВСТУП

Сьогодні в Україні гостро стоїть питання збереження та оптимального використання природних ресурсів. Аналіз наукової літератури і статистичних даних свідчить, що на сьогодні існує декілька проблем, які гальмують впровадження заощадливої національної політики щодо видобування та використання природних ресурсів, а саме:

- по-перше, це науково-технічний прогрес, який спрямований на надмірне використання природних ресурсів та суперечить самому поняттю «збереження природних ресурсів»;
- по-друге, лобювання транснаціональними компаніями своїх інтересів що не дозволяє таким країнам як Молдова, Україна, Білорусь, Азербайджан та інші, отримувати адекватний дохід від своїх ресурсів та спрямовувати природно-ресурсну ренту на розвиток власної економіки;
- по-третє, немає чітко визначеної законодавчої бази, яка б регулювала надмірне видобування природних ресурсів та їх споживання, і норм регулювання соціально-економічних відносин щодо відновлення територій після видобування природних ресурсів та розвитку інфраструктури на території видобування;
- по-четверте, існуючий механізм розподілу природно-ресурсної ренти від видобування природних ресурсів (загальнодержавного значення) не виконує функції «компенсації витрат», пов'язаних як із відновленням територій, так із відновленням здоров'я населення, що мешкає на території видобування природних ресурсів.

Досвід розвинених країн свідчить, що поки внутрішня політика країни буде сприяти ситуації, де видобування ресурсів буде здійснюватися нелімітовано, а надприбуток, у вигляді рентного доходу, будуть отримувати всі крім власника (в Україні – це народ), то впровадження політики збереження та раціонального використання ресурсів практично не можливе.

На нашу думку, необхідно провести «підготовчу роботу» в країні та розробити стратегії, які б об'єднали інтереси всіх учасників видобування та споживання природних ресурсів. Лише внутрішня упевненість країни в збереженні та раціональному видобуванні й використанні своїх природних ресурсів зможе сформуванню повагу до неї з боку інших країн та реалізувати можливість самостійно використовувати надприбуток у вигляді рентного доходу для економічного, екологічного та соціального розвитку країни. Однак бачення нових можливостей щодо змін соціально-економічних відносин у природокористуванні – це завжди трансформація старої системи. Іноді трансформація практично не можлива, а іноді фундамент старої системи може бути використаний як основа для нових відносин у суспільстві та країні в цілому.

ПОСТАВЛЕННЯ ЗАВДАННЯ

Головна мета дослідження полягає у визначенні ролі і місця природно-ресурсної ренти як фактору економічного розвитку країни на основі ринкових відносин між зацікавленими суб'єктами, – державою, регіонами та надровидобувними підприємствами.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Державне управління в сучасному світі характеризується регулюванням складних процесів економічного, екологічного й техніко-технологічного характеру. Їх складне поєднання обумовлене необхідністю узгодження різнорідних суспільних вимог і потреб шляхом якісної переорієнтації пріоритетів управління на інноваційний розвиток. Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку характеризуються певними особливостями економіки України, що є складною відкритою системою, скоригованою на наслідки дії різних факторів макро-, мезо- і макrorівнів. Тому питання державного регулювання формування та розподілу природно-ресурсної ренти від видобування природних ресурсів є актуальним і пов'язане з наслідками дій на всіх рівнях економічної системи.

Науковці все більшу увагу акцентують на тому, що істотною особливістю нашої епохи стало поступове поглиблення екологічної кризи. Видобування природних ресурсів є не безмежним. У зв'язку з інтенсивним видобуванням невичерпні ресурси не встигають відновлюватися, а кількість вичерпних – знижується в усьому світі (газ, нафта, вугілля та ін.). Більшість екологічних, соціальних та економічних проблем є наслідками поглиблення НТР, а також цілого комплексу інших причин – політичних, демографічних, соціокультурних. Безумовно, не всі вони мають ресурсно-екологічний характер (наприклад, проблеми війни і миру або боротьба зі світовим тероризмом), проте всі вони пов'язані між собою єдиним вузлом глобальних проблем сучасності.

Тому в сучасних реаліях, на наш погляд, державне регулювання, крім зазначених функцій, повинне виконувати функції стимулювання до екологізації всіх виробничих та споживчих процесів у країні. Також необхідно ввести функцію заощадження природних ресурсів для майбутніх поколінь щодо мотивування видобувних підприємств та місцевих громад через трансформацію рентних відносин [1-4].

У сформованих умовах велике значення мають вилучення та розподіл рентного доходу від видобування природних ресурсів.

Сучасні автори визначають поняття «рента» («рентний дохід») як економічну категорію, яка характеризує будь-який дохід, що отримується регулярно (з капіталу, землі, майна тощо) і не залежить безпосередньо від результатів господарської діяльності.

Природно-ресурсна рента – це категорія рентного доходу, що виникає в результаті господарської діяльності, пов'язаної з використанням у суспільному виробництві природних ресурсів як засобів виробництва (кількість ресурсів обмежена, вони можуть характеризуватися вичерпністю чи відновлюваністю).

Вивчивши досвід закордонних країн, узагальнимо, що розподіл природно-ресурсної ренти є тим механізмом, який може підвищити ефективність використання людського, виробничого та природного потенціалу, забезпечити підвищення конкурентоспроможності національної економіки, досягти стабільного сталого розвитку та підвищити добробут громадян України. Основними прикладами можуть бути такі країни, як: Норвегія, штат Аляска, ОАЕ, Великобританія, Франція, США та ін. Досвід цих країн засвідчив, що гнучкі механізми формування вилучення рентних доходів дозволяють продовжити терміни рентабельності та експлуатації родовищ і при цьому отримати додаткові обсяги енергоресурсів. Правильно підібраний комплекс інструментів дозволяє знизити ризики надрокористувача на початковій і завершальній стадіях розроблення родовищ, а також мінімізувати ризики, пов'язані зі зростанням або зниженням цін на світових ринках сировини. Екологічний та соціальний аспекти також є пріоритетними при впровадженні механізму розподілу рентних доходів від

видобування природних ресурсів. При цьому природодобувні підприємства постійно взаємодіють в умовах конкуренції та співпраці зі своєю державою.

Аналіз ретроспективи рентних відносин в Україні показує, що розподіл рентного доходу між власником природного ресурсу – державою (її органами) чи будь-яким суб'єктом, на праві власності якого у формі володіння перебуває природний ресурс, та користувачем цього ресурсу – суб'єктом господарювання, який відповідно до законодавства є власником продукції, виробленої в процесі користування природними ресурсами, недостатньо враховує сучасні тенденції розвитку глобального ринку ресурсів та розвиток соціально-екологічних відносин в регіонах.

Практично мова йде про необхідність додержання державою двох загальновідомих в теорії правил. Перше – диференційна рента першого роду (природна рента) має належати суспільству. Друге – диференційна рента другого роду має належати суб'єкту господарювання. Натомість держава дозволяє «приватизувати» ресурсну ренту, а втрачений, таким чином, державний прибуток (надходження до державного бюджету) компенсує непомірними податками на заробітну плату та збереження громадян (в тому числі і через необгрунтовані митні збори, акцизи та ін.). Такі податки на працю, капітал, заощадження нічим не обгрунтовані та призводять до різкого зниження внутрішньої купівельної спроможності, тінізації господарської діяльності. При цьому, перерозподіл державного бюджету через субсидії призводить не до соціального вирівнювання, а до неефективного використання, перш за все, паливно-енергетичних ресурсів.

Цілком очевидним є впровадження механізму «партнерства» між ринковим ціноутворенням на природні ресурси та державними фінансами. Мова йде про розробку та впровадження механізму оптимального перерозподілу суспільного блага у вигляді природної ренти між зацікавленими сторонами, – державою, регіонами та надровидобувними підприємствами.

В 2018 році набрав чинності Закон України, згідно з яким 5 % від рентних доходів буде надходити в місцеві та районні бюджети. Таким чином, держава спрямовує частину рентного доходу на розвиток регіонів. На наш погляд, це надзвичайно позитивна тенденція, яка буде сприяти впровадженню законів щодо децентралізації. Однак, неконтрольована децентралізація може перетворитися на «феодалізм» в окремих регіонах. Тому необхідно, на нашу думку, насамперед запровадити ряд важливих заходів, а саме:

- визначити організаційну форму взаємодії підприємств природокористування та місцевих громад, через яку держава буде здійснювати регульовальну та контролювальну функції нових соціально-економічних відносин щодо розподілу природно-ресурсної ренти;

- створити науково-експертні групи, які б допомагали місцевим громадам спрямовувати фінансові ресурси від частини рентних доходів на вирішення найбільш проблемних питань регіонів, а також контролювати здійснення цих спрямувань;

- створити інституційно-фінансові установи, через які буде здійснюватися перерозподіл фінансових коштів від рентних доходів на рівні регіону;

- розробити стратегії розвитку та поновлення інфраструктури регіонів за рахунок цільового спрямування коштів від рентних доходів.

Також необхідно відзначити, що сам процес розподілу рентних доходів не відіграє такої важливої ролі, як трансформація соціально-економічних відносин, що формуються у процесі розподілу рентного доходу, та цілі, на які будуть спрямовані ці фінансові ресурси. На нашу думку, держава зможе ефективно реалізовувати свої функції (регульовальну, контролювальну, стимулювання до екологізації виробничих процесів), якщо будуть формалізовані взаємозв'язки між учасниками вилучення та розподілу рентного доходу у сфері природокористування. При цьому необхідно враховувати особливості видобувної галузі України і ступінь довіри та відкритості суспільства під час створення форм взаємодії «держава – суспільство – бізнес».

По-перше, через функцію стимулювання держава повинна зацікавити учасників

нових соціально-економічних зв'язків (держава – місцева громада – видобувне підприємства) щодо створення організаційної форми, яка б об'єднувала всіх учасників утворення природно-ресурсної ренти та сприяла узгодженню їх інтересів. Кожна зі сторін повинна бачити вигоду від поєднання своїх та інших цілей через єдину організаційну форму щодо перерозподілу частини рентних доходів від видобування природних ресурсів.

По-друге, трансформація соціально-економічних відносин між державою – місцевою громадою – видобувними підприємствами повинна додержуватися встановлених норм та принципів, зазначених у Світовій екологічній конституції землі.

Проведені нами дослідження показали, що найбільш перспективним є механізм оптимального розподілу рентного доходу, що носить динамічний характер. Тобто у відповідності до збільшення або зменшення ефективності роботи видобувного підприємства необхідно розподіляти рентний дохід у часі.

Також проведені дослідження показали, що у разі збільшення рентного платежу зростає частина рентного доходу, яку необхідно залишити на підприємстві, у разі зменшення зростає частина рентного платежу що спрямовується до бюджету місцевої громади.

Аналіз всіх варіантів розподілу рентного доходу від видобутку природних ресурсів показав, що найбільш оптимальним варіантом є розподіл, що змінюється у часі у відповідності до ефективності підприємства та соціально-економічної та екологічної ситуації в регіоні. Наші розрахунки свідчать, що в бюджет місцевих громад необхідно перераховувати 14%, залишати на підприємстві 30%, до державного бюджету необхідно перераховувати 56% рентного доходу.

ВИСНОВКИ

Аналіз процесів глобалізації чітко визначив тенденцію зміни традиційного розподілу в управлінських відносинах держави і бізнесу. Видобувний бізнес із підконтрольного з боку держави об'єкта поступово перетворюється на суб'єкт, що починає впливати на міждержавні відносини, соціально-економічні процеси, міжнародну й регіональну політику і т. д., використовуючи для цих цілей свої переваги. Тому з огляду на дедалі зростаючі труднощі взаємовідносин суспільства, держави і бізнесу необхідно шукати підходи до побудови механізму їх взаємодії на основі створення системи конвергенції інтересів усіх її учасників. Узгодження інтересів у системі «держава – суспільство – природодобувне підприємство» сьогодні є пріоритетною формою співпраці, за допомогою якої можна сформулювати соціально-екологічну відповідальність при видобуванні та використанні природних ресурсів, мотивувальну поведінку місцевої громади за підтримки науково-експертної групи щодо перерозподілу частини рентного доходу на відновлення та розвиток територій, а також упровадити заощадливу політику використання і споживання ресурсів із метою збереження їх для майбутніх поколінь.

Аналізуючи досвід попередніх років формування різних механізмів визначення та вилучення рентних доходів на природодобувних підприємствах, ми дійшли висновку, що найбільш оптимальним є механізм формування колабораційних альянсів між державою, місцевою громадою та видобувним підприємством. Цей механізм передбачає узгодження інтересів усіх учасників колабораційного альянсу щодо розподілу рентного доходу від видобування природних ресурсів, а також упровадження нових сучасних форм взаємодії як на вертикальному (держава – регіон – підприємство), так і на горизонтальному (підприємство – підприємство) рівнях, ураховуючи умови коопетиції.

В умовах трансформації рентної політики та соціально-економічних відносин державне управління повинне формувати соціальні цінності суспільства через екологічне використання та споживання ресурсів і впроваджувати заощадливу політику щодо видобування природних ресурсів України. За допомогою впровадження механізму колаборації можуть бути враховані інтереси сторін-

учасників колабораційного альянсу щодо перерозподілу рентних доходів від видобування природних ресурсів. При цьому процес колаборації держави, природодобувних підприємств та місцевих громад сприятиме впровадженню системи особистої й соціальної відповідальності регіону за якість життя населення та збереження й охорону довкілля. Під соціальною та особистою відповідальністю ми розуміємо певну концепцію, що заохочує підприємства і місцеві органи управління враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності підприємств в екологічному, економічному і соціальному просторах. Таким чином, можна зробити висновок, що колаборація держави і видобувних підприємств та місцевих громад не лише можлива, а й необхідна для ефективного функціонування еколого-економічної системи держави. При цьому природодобувні підприємства можуть функціонувати в умовах коопетиції, створюючи додаткові стимули для розвитку підприємств, мінімізуючи ризики і генеруючи інноваційні ідеї. Так само колаборація набуває все більшого значення не лише в економіці, а й у соціальному житті, де формуються соціальні кластери, територіальні організації самоврядування, волонтерські ініціативи.

Тому поєднання інтересів природодобувних підприємств і держави дозволить зняти ряд питань політичного протистояння, а також сприятиме посиленню відповідальності місцевих і регіональних громад за розвиток власних територій та підвищення ефективності використання місцевих ресурсів, що в кінцевому підсумку може посилити внутрішньодержавну інтеграцію та економічну цілісність України.

FUNDAMENTALS OF THEORETICAL ANALYSIS OF THE RESOURCE MARKET

O. M. Telizhenko, N. O., Baystriuchenko, Y. V. Galinska
Sumy State University

Theoretical questions of harmonization of interests of market participants of natural resources concerning estimation, extraction and redistribution of natural rent are considered. The basic prerequisites for effective redistribution of natural rent in the system «state – region – enterprise» are determined.

Key words: Resource market, analysis, natural rents, rotational mechanism, natural resource rent.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Галинська Ю. В. Державне регулювання розподілу природно-ресурсної ренти в національній економіці України: монографія / Ю. В. Галинська. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 298с. ISBN 978-966-657-708-8.
2. Теорія і практика перерозподілу природної ренти в системі «державна – регіон – суб'єкт господарювання» / О. М.Теліженко, Ю. В. Галинська, Н. О. Байстриченко. – Суми : Сумський Державний університет, 2017. - 177 с.
3. Галинська Ю. В. Державне регулювання рентної політики в паливобувній галузі України в умовах трансформації соціально-економічних відносин / Ю. В. Галинська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство», Ужгород : Вид-во «Видавничий дім «Гельветика», – 2017. – Вип. 16, – С. 52-57.
4. Галинська Ю.В. Взаємодія видобувних підприємств України в умовах коопетиції / Ю. В. Галинська // Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечнікова Серія: Економіка, Одеса: Вид-во ОНУ ім. І. І. Мечнікова, – Том 22, Випуск 7(60). – С. 27-31.

Надійшла до редакції 30 серпня 2017 р.