

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№1 (116)**

Київ 2011

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 1 (116) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – 212 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. №1–05/4 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)
І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)
В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор
В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор
В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор
О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор
А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор
М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2011. Реєстраційний № KB 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2011

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Л.Г. ОЛЕЙНИКОВА,
к.е.н., докторант, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Система оподаткування як складова конкурентоспроможності держави

Проведено аналіз передумов реформування податкової системи в Україні. Визначено загальні тенденції розвитку оподаткування в країнах ЄС та в Україні. Визначено механізми переходу податкової системи від фіскальної форми до стимулюючої.

Проведен анализ предпосылок реформирования налоговой системы в Украине. Определены общие тенденции развития налогообложения в странах ЕС и в Украине. Определены механизмы перехода налоговой системы от фискальной формы к стимулирующей.

The analysis of preconditions of reformation of the tax system is conducted in Ukraine. Certainly general progress of taxation in the countries of ES trends and in Ukraine. Certainly mechanisms of transition of the tax system are from a fiscal form to the stimulant.

Постановка проблеми. В Україні склалися передумови, що вимагають реформування податкової системи. Виклики, що отримала їх Україна як під впливом зовнішніх факторів (таких як фінансова криза, глобалізація економіки, гармонізація законодавства країн Європи), так і під впливом внутрішніх факторів (трансформація економіки, розвиток малого підприємництва, трансформація структури економіки, зростання дефіциту бюджету тощо), вимагають змін у механізмах забезпечення конкурентних переваг вітчизняної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження проблем конкурентоспроможності внесли такі зарубіжні вчені, як Е. Вогель, Р. Ербе, Дж. Стренд, П. Кругман, М. Познер, М. Портер, Е. Хекшер, Д. Кісін та інші. Проблеми конкурентоспроможності та реформування

податкової системи висвітлюють також відомі українські та російські вчені: Я. Жаліло, Я. Базиліук, В. Геєць, С.Т. Єфіменко, А. Соколовська, В. Попов, І. Спиридонов, Р. Фатхутдінов, А. Хоюнов та інші.

Мета статті. Завданням даної статті є проаналізувати передумови реформування податкової системи, що склалися за останні два роки, та визначити напрями реформування. Впровадження податкової реформи має забезпечити сприятливі умови розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність держави визначається її здатністю забезпечувати сприятливі позиції національної економіки в системі міжнародних відносин, нарощувати темпи економічного зростання, збільшувати зайнятість та реальні доходи громадян. В умовах світової фінансової кризи лише країни, що забезпечать конкурентні переваги своєї економічної системи, зможуть розраховувати на залучення фінансових, виробничих, гендерних ресурсів з метою подальшого розвитку.

Одним із факторів забезпечення конкурентоспроможності держави є її фіскальна політика. Ступінь розвитку податкової системи країни та її конкурентоспроможність є взаємопов'язаними явищами. Податковій системі властива як фіскальна, так і регулююча функції. Система податків виконує не лише фіскальну функцію, вона діє як механізм економічного впливу на економіку, її структуру, динаміку, розміщення продуктивних сил, темпи науково-технічного прогресу. Податкове середовище, в якому діє підприємство, є одним із факторів, які визначають конкурентоспроможність підприємств поряд з якістю продукції та послуг, наявністю

ефективної стратегії маркетингу та збуту, рівнем кваліфікації персоналу та менеджменту, технологічним рівнем виробництва, доступністю джерел фінансування[1]. Важко переоцінити значення стимулюючої функції для забезпечення конкурентоспроможності.

Підвищення ефективності оподаткування створює стимули для розвитку підприємництва, зменшення масштабів тіньової економіки та збільшує державні доходи. Таким чином, плив податків на конкурентоспроможність обумовлюється рядом факторів:

- податки є фінансовим ресурсом держави, що створює можливості для розвитку та підтримки державою її конкурентних переваг;

- податкове регулювання як форма непрямого втручання держави в економіку через сукупність заходів у галузі податків з метою впливу на економіку.

Місце України у глобальному рейтингу простоти ведення бізнесу не покращилося в останні роки. Такий висновок міститься у звіті Ведення бізнесу 2009 (Doing Business 2009), який складається щорічно Світовим банком та Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC). Україна за показником простоти ведення бізнесу посідає 145-те місце серед 181 країни, які розглянуто у звіті, а в 2008 році Україна мала 144-те місце з –поміж 178 країн. (Для порівняння зазначимо, що три країни СНД – Азербайджан, Білорусь та Киргизька Республіка – увійшли до першої десятки країн-реформаторів у світі за показником простоти ведення бізнесу [3].) В межах доповіді (Doing Business 2009) країни оцінюються за десятьма показниками, що характеризують систему державного регулювання підприємницької діяльності, які дозволяють оцінити час та фінансові витрати, необхідні для виконання вимог уряду на початку та в процесі ведення підприємницької діяльності, ведення зовнішньоторговельних операцій, сплати податків та ліквідації комерційних підприємств. При складанні рейтингу не враховуються такі параметри, як макроекономічна політика, якість інфраструктури, нестабільність валютного курсу, очікування інвесторів або рівень злочинності.

Світовим лідером в області реформування системи державного регулювання підприємницької діяльності є Азербайджан, який піднявся з 97 на 33-те місце в загальності-

товому рейтингу за ступенем сприятливості умов ведення підприємницької діяльності. Країна провела реформи в семи з десяти областей регулювання, що розглядаються в доповіді. Так, були прискорені процедури створення нових підприємств, забезпечення виконання договорів та реєстрації прав власності; в країні проведено реформу податкового адміністрування та обмежень в сфері трудових відносин; а також було покращено ступінь захисту прав та інтересів інвесторів та ступінь використання кредитної інформації.

Упродовж 2007–2008 років Україна впровадила кілька позитивних змін, зокрема у сфері одержання кредитів та ведення міжнародної торгівлі. Нові приватні бюро кредитних історій спростили можливість одержання кредитів, забезпечивши обмін інформацією між фінансовими установами. Нині банки можуть краще оцінити кредитоспроможність потенційних позичальників. У сфері зовнішньоторговельних операцій покращення портової інфраструктури та послуг дозволило скоротити час, який витрачався на проведення імпортних операцій.

Україна дещо скоротила податкове навантаження на підприємства, зменшивши ставки податків до соціальних фондів (пенсійний фонд, фонд соціального страхування та фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та ін.). До того ж завдяки запровадженню електронної системи податкової звітності час, який витрачається на сплату податків, скоротився на 1237 годин на рік.

Однак ці позитивні зрушення не призвели до суттєвого зміцнення позиції України відносно провідних країн. У звіті Ведення бізнесу 2009 (Doing Business 2009), зокрема, зазначається, що українським компаніям усе ще треба сплачувати різні види податків 99 разів на рік, при цьому загальна податкова ставка становить 58,4 відсотка прибутку, тоді як середній світовий показник становить приблизно 40 відсотків. Тож місце України за показником сплати податків у глобальному рейтингу залишається низьким (180-те місце).

Для порівняння України з податковими системами інших країн проводиться рейтингування з використанням показників 2008 року. За методологією Світового банку для оцінки адміністративного і податкового навантаження використовують три показники:

Таблиця 1. Рейтинг України за індикаторами звіту Doing Business [3]

Індикатори Doing Business	Рейтинг відповідно до Doing Business 2009	Рейтинг відповідно до Doing Business 2008	Зміна рейтингу
Показник простоти ведення бізнесу	145	144	-1[1]
Створення компанії	128	113	-15
Одержання дозволів на будівництво	179	175	-4
Наймання працівників	100	103	+3
Реєстрація власності	140	142	+2
Отримання кредитів	28	61	+33
Захист інвесторів	142	141	-1
Сплата податків	180	177	0
Ведення міжнародної торгівлі	131	121	-10
Виконання контрактів	49	48	-1
Закриття компанії	143	143	0

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- кількість платежів протягом року;
- витрати часу на підготовку податкової звітності та сплату податків для трьох основних податків (ПДВ, податку на прибуток та внесків на соціальне страхування);
- узагальнена ставка податків (% від корпоративного прибутку).

Необхідно зазначити, що оцінки в доповіді Світового банку є не зовсім коректними, стосовно чого була зроблена офіційна заява Міністерства фінансів України [2]. Причиною некоректної оцінки є недоліки методологічного характеру.

Доповідь є не зовсім коректною в оцінках кількості сплати різних видів платежів, витрат часу та оцінках загальної податкової ставки. В цілому кількість платежів в діючих умовах становить 45 у рік (в доповіді Світового банку – 99 платежів, в Росії – 22 платежі (в дослідженні 2007 року – 70 платежів)). Таким чином, рейтинг України за «кількістю платежів» знаходиться на 136-му місці в діючих умовах (в доповіді Світового банку – 176 місце, в Росії – 64-те місце).

Аналіз дає підстави зробити висновки, що за результатами незалежної експертної оцінки витрати часу на ведення, складання та подання податкової звітності є значно нижчими, ніж це подано в доповіді Світового банку. Оцінка здійснювалася по кожному елементу адміністративних операцій. Виявилось, що витрати часу на ведення основних податків становить 550 годин на рік (у доповіді Світового банку – 2085 годин в 2007 році та 848 годин у 2008 році).

Некоректність доповіді Світового банку, на жаль, не знімає питання про недосконалу організаційно-правову систему в Україні та неналежний рівень конкурентоспроможності податкової системи. Проблемним питанням є не кількість сплата податкових зобов'язань, а їх адміністрування – те, наскільки складною для підприємця є взаємодія з податковою службою.

Податкова система України на сьогодні не дуже відрізняється від тих, що мають розвинені країни Європи. Це стосується як складу та структури, так і рівня податків і відрахувань на соціальне страхування. Непряме оподаткування переважає (ПДВ та акцизи), оподатковуються податки як юридичних, так і фізичних осіб, значними є відрахування на соціальне страхування. При аналізі основних тенденцій з оподаткування в Європейському Союзі, можна сказати, що це територія з високим рівнем податків. Середній показник загального рівня оподаткування становив 39,6% по ЄС–27

(середній показник, зважений за ВВП), що приблизно на 13 відсоткових пунктів ВВП перевищує показники, зафіксовані в Сполучених Штатах Америки і Японії. Однак він є нижчим за аналогічний показник в Україні (58,4% в 2008 році та 57,3% в 2007 році). Показник відношення обсягу податків до ВВП (tax-to-GDP ratio) в Європейському Союзі високий. Серед основних неєвропейських членів Організації з економічного співробітництва і розвитку (Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD) частка податків у ВВП перевищує 35% лише в Новій Зеландії [4].

Загальні тенденції розвитку оподаткування в країнах ЄС характеризуються:

- 1) збільшенням частки непрямого оподаткування;
 - 2) зниженням ставок оподаткування прибутків корпорацій;
 - 3) розширенням бази оподаткування податком на прибуток корпорацій, як правило, шляхом зниження норм амортизації та удосконалення адміністрування податків, зміни в правилах оподаткування, застосування заходів з поліпшення виконання податкового законодавства, що зменшують можливості для шахрайства, а також скасування певних пільг;
 - 4) посиленням ролі збереження довкілля та збільшенням екологічних податків;
 - 5) посиленням ролі і впливу Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності (застосування в країнах ЄС пристосоване до вимог національних податкових законодавств);
 - 6) визначенням бази оподаткування податком на прибуток на основі даних бухгалтерського обліку, скоригованих для цілей податкової звітності з урахуванням національного законодавства;
 - 7) реформуванням податкового законодавства країн з урахуванням податкової конкуренції між державами та посиленням акцентів на інвестиційно-інноваційних процесах новими країнами – членами ЄС.
- Розвинені країни мають і великі доходи на душу населення. Завдяки вагомим надходженням до бюджету країни мають можливість краще фінансувати розвиток людського капіталу і технологій, а отже посилювати міжнародні конкурентні позиції. В Україні ж доходи населення відносно низькі. В країнах з високим рівнем доходу (понад \$20 тис. на душу населення) спостерігається тенденція до більш високого рівня податків відносно ВВП – між 35 та 50%, у той час як у

Таблиця 2. Порівняння результатів розрахунків в умовах економіки України в 2007 році

Показник	В доповіді Світового банку	В діючих умовах	В умовах економіки Росії
в одиницях виміру			
Кількість платежів, разів на рік	99	45	22
Витрати часу, годин	2085	550	448
Податкова ставка, % доходу	57,3	55,6	51,4
місце в рейтингу			
Кількість платежів	176	136	64
Витрати часу	177	156	152
Податкова ставка	145	144	131
Загальне місце в рейтингу	177	167	130

Джерело: [2] дані міністерства фінансів.

країн з низьким рівнем доходу має місце тенденція до набавлення меншого їх рівня – 10–30%. Тому реальний податковий тягар в Україні є відчутнішим, але не тому, що більша частка ВВП перерозподіляється через бюджетно–податкову систему, а тому, що в ній менший розмір самого ВВП. Особливо відчутним є наслідки податкового тиску для виробничого сектору. Вважається, що найбільш конкурентоспроможні країни здійснюють перерозподіл більшої частки ВВП. Особливо актуальним це твердження є з огляду на те, що модель економіки у якій відсутні належні державні регулятори, скомпрометувала себе.

До основних відмінних рис податкової системи України відносяться саме адміністративно–правові засади. Вона зберігає низку суттєвих недоліків, які з високим ступенем впевненості можна назвати системними:

- нерівномірне податкове навантаження;
- нестабільна, непрозора та заплутана нормативно–правова база;
- багаторазове оподаткування та високі ставки окремих податків;
- великі витрати ресурсів платників податків на виконання вимог податкового законодавства.

Центр економічних і фінансових досліджень та розробок за фінансування та сприяння Агентства США по міжнародному розвитку здійснює моніторинг рівня витрат малого підприємництва в Російській Федерації, пов'язаних із державним регулюванням. Метою моніторингу є оцінка результатів реформи з регулювання економіки, що розпочата федеральним урядом в 2001 році. Реформа включала пакет законів, що спрощують процедури та знижують витрати підприємств, пов'язані з адміністративним регулюванням в області ліцензування, сертифікації, реєстрації, різноманітних перевірок та інспекцій. Моніторинг проводився в шість етапів на протязі п'яти років. Результати шостого етапу були отримані наприкінці 2006 року. Моніторинг стосувався таких адміністративних процедур, як реєстрація, ліцензування, інспекції, оподаткування, оренда і придбання землі та приміщень, суб'єктивних оцінок підприємницького клімату та державного регулювання. Моніторинг показав, що за результатами четвертого та п'ятого етапів суттєво знизилась більшість адміністративних бар'єрів, зокрема, спрощення про-

цедури реєстрації, зменшення частоти перевірок, зменшення долі незаконних ліцензій серед дозвільних документів, що видаються компаніям. У той же час респонденти на кожному наступному етапі вважали рівень добросовісної конкуренції більш важливою проблемою, ніж в попередньому етапі. На п'ятому та шостому етапах респонденти назвали конкуренцію більш серйозною проблемою, ніж рівень оподаткування (лідер перших чотирьох етапів).

Суб'єктивні оцінки бізнесу відносно підприємницького клімату в цілому демонструють позитивну динаміку. В табл. 3 представлені середні оцінки основних проблем для малого бізнесу.

Незважаючи на те, що рейтинг Російської Федерації, за оцінками Doing Business 2009, є кращим, ніж в Україні, умови ведення бізнесу та ранжування проблем організаційно–правового характеру для України є аналогічними. Такі дослідження сприяють виявленню слабких ланцюгів при проведенні реформ, удосконаленню адміністративного регулювання умов підприємницької діяльності та направлені на покращення конкурентоспроможності бізнес–середовища країни.

У сучасних умовах розвиток економіки України підтримується, в основному, за рахунок екстенсивних механізмів, ресурс яких практично вичерпаний. І зараз Україна стоїть перед необхідністю глибокої корекції економіки, мета якої – не просто економічний розвиток, а набуття нею інноваційної природи, як основи стійкого економічного прогресу. Одним з найефективніших засобів державної підтримки інноваційної діяльності підприємств є застосування податкових важелів регулювання господарської діяльності, ступінь розвиненості та ефективності яких може розглядатися як конкурентна перевага національної податкової системи.

Цілі податкової реформи, що стосуються розвитку України відносно зовнішнього середовища:

- підвищення конкурентоспроможності національної економіки;
- створення сприятливих фінансових умов для залучення прямих іноземних інвестицій, активізації інвестиційно–інноваційної діяльності;
- забезпечення сталого економічного розвитку, формування людського капіталу на інноваційно–інвестиційній основі за умови збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів;

Таблиця 3. Загальна оцінка підприємницького клімату

Проблема	2001	2004	2006
Частота змін в законодавстві		2,99	2,79**
Конкуренція	2,62	2,86**	2,73**
Рівень оподаткування	3,52	2,78	2,65**
Економічна нестабільність в країні	3,28	2,89**	2,54**
Нерівні умови конкуренції	2,26	2,3**	2,39
Державне регулювання	2,9	2,45	2,35**
Податкове адміністрування	3,1	2,59	2,34**
Корупція	2,1	2,03**	2,26**
Складність залучення капіталу	2,63	2,42*	2,25**

1 – не є проблемою зовсім, 2 – незначна проблема, 3 – значна проблема, 4 – дуже значна проблема, 5 – ставить під загрозу існування бізнесу. Зірочки демонструють значні зміни на 1%-ному (**) та 5%-ному (*) рівнях значимості в панельних регресіях з фіксованими ефектами.

- покращення позицій України у глобальному рейтингу «простоти ведення бізнесу» за показником «Сплата податків»;
 - подальше наближення податкового законодавства України до законодавства ЄС з урахуванням перспективи поглиблення економічної інтеграції з Європейськими Співтовариствами;
 - реалізація збалансованої бюджетної політики на середньо- і довгострокову перспективу.
- Цілі податкової реформи, що забезпечують розвиток у внутрішньому середовищі:
- забезпечення раціонального використання природних ресурсів;
 - створення фіскальних умов для легалізації доходів;
 - формування відповідального ставлення платників податків до виконання своїх податкових зобов'язань, забезпечення суттєвого зменшення масштабів ухилення від сплати податків;
 - демократизація податкової служби, встановлення рівноправних відносин між платниками податків і податковими органами;
 - запровадження «податкових канікул» для малого бізнесу.

Висновки

Головна мета податкової реформи – побудова сучасної, справедливої податкової системи, що забезпечує стабіль-

ність оподаткування, рівність усіх платників податків перед законом, досягнення стратегічних цілей сталого розвитку в оновленій системі державного регулювання економіки. Основним інструментом реформування податкової системи має стати Податковий кодекс України. Цей системний нормативний документ має на меті регулювання відносин оподаткування, визначає принципи побудови податкової системи, перелік податків, зборів (обов'язкових платежів), що підлягають сплаті до бюджетів всіх рівнів, визначає методику їх обчислення, ставки оподаткування, правовий стан платників податків, порядок адміністрування податків, а також порядок і умови застосування фінансових санкцій до платників податків за порушення податкового законодавства. Прийняття цього нормативного документу дозволить досягти як в короткостроковій так і в довгостроковій перспективі ряд цілей направлених як на розвиток української економіки.

Література

1. Идрисов А. Главная цель – конкурентоспособность (www.gifa.ru).
2. Дані Міністерства фінансів України / www.minfin.gov.ua/
3. Doing Business 2008. – <http://www.doingbusiness.org>; Doing Business 2009.
4. OECD, Organisation for Economic Cooperation and Development, Revenue Statistics, 2006 edition, 2006a.

Т.А. ГОВОРУШКО,
д.е.н., Національний університет харчових технологій,
Д.О. КРОНІКОВСЬКИЙ,
аспірант, Національний університет харчових технологій

Теоретичні аспекти сутності контролінгу і різних його моделей

Розглянуто сутність контролінгу, виявлено відмінності між контролінгом і менеджментом, проведено аналіз моделей контролінгу, що використовується у провідних країнах світу. Запропоновано уточнене визначення досліджуваного поняття.

Рассмотрена сущность контролинга, обнаружены отличия между контролингом и менеджментом, проведен анализ моделей контролинга, который используется в ведущих странах мира. Предложено уточненное определение исследуемого понятия.

Essence of kontrolingu is considered, found out differences between kontrolingom and by a management, the analysis of models of kontrolingu is conducted, that is used in the leading countries of the world. The specified determination of the probed concept is offered.

Постановка проблеми. В останні роки світовій економіці іманентна тенденція глобалізації – і це беззаперечний факт.

У цих умовах найбільш ефективним способом забезпечення конкурентоспроможності є формування і якісне вдосконалення моделі стратегічного керування діяльністю господарюючого суб'єкта. Дана тенденція не обійшла стороною й вітчизняну економіку. Впровадження принципів антикризового управління вимагає глибокої трансформації існуючих методик планування, аналізу й контролю діяльності сучасних підприємств. Практика функціонування закордонних і тих малочисельних вітчизняних організацій, що вже впровадили прогресивні методи управління, показує, що найбільш ефективним інструментом ринкових перетворень, що охоплюють всі аспекти діяльності підприємства, є система контролінга.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання контролінга є досить актуальним у площині сучасної економіки. Серед українських та російських науковців, які працювали в даному напрямі, варто виділити Є.С. Мінаєва [5], Н.Г. Данілочкіна [5], В.І. Іонова [5], Н.Г. Базадзе [5], В.І. Ткач і

М.В. Ткач [7], О.Е. Ніколаєва [4], Т.В. Шишкова [4] та ін., серед зарубіжних – Д. Хан [8], Т. Райхман [6], Р. Манн [2], Э. Майер [3], Сакіта Атсуші [1] та ін. Проте серед науковців не існує узгодженої думки щодо сутності контролінгу як теоретичної категорії. Мало уваги приділяється вивченню моделей контролінгу провідних країн світу в контексті порівняння їх між собою, виділенню переваг і недоліків та відбору кращого, що може бути використаним українськими підприємствами. Ситуація, що складалася у цьому напрямі дослідження, підкреслює актуальність проблеми більш поглибленого вивчення якісних сторін контролінгу, які могли б бути корисними для практиків і науковців.

Метою статті є уточнення контролінгу як теоретичного поняття на основі вивчення різних моделей контролінгу і їх модулів. Для досягнення поставленої мети поставлено і вирішено ряд завдань, що стосуються вивчення існуючого теоретичного доробку в теорії контролінгу, виявлення сутності моделей контролінгу провідних країн світу і відмінностей між ними. У процесі підготовки статті авторами було використано діалектичний метод наукового дослідження.

Виклад основного матеріалу. Деякі вітчизняні науковці ототожнюють контролінг із комбінацією обліку та ревізії або приписують менеджменту всі його функції теоретично зводячи таким чином до нуля дієвість контролінгу. Проте, на нашу думку, таке тлумачення є вираженням невірної розуміння як функцій контролінгу, так і усієї концепції у цілому. Адже навіть незважаючи на різноманітність історичних моделей контролінгу, науковці сходяться в дефініції контролінгу, як концепції керування, заснованої на поданні підприємства як «складної відкритої соціально-технічної системи», що має певні цілі. Основною метою вважається забезпечення довгострокового існування організації й ріст добробуту власника фірми.

Останнім часом у літературних джерелах широке поширення одержало визначення контролінгу як системи управління витратами. Проте дані визначення невірні, оскільки об'єктом контролінгу на відміну від менеджменту є не прибуток та витрати, а саме управління, вірніше його якість. Д. Ханові контролінг пояснює як інформаційне забезпечення,

орієнтоване на результат управління підприємством. Р. Манн і Э. Майер [2, 3] розкривають контролінг як систему регулювання витрат і результатів діяльності, що допомагає в досягненні цілей підприємства. Серед німецьких економістів є також прихильники погляду на контролінг як на інструмент координації системи управління підприємством [8]. Традиційне німецьке бізнес-адміністрування взагалі відмовляється прийняти контролінг як окрему субдисципліну.

Суперечки навколо сутності контролінгу в основному пов'язані з тим, що концепція контролінгу не містить нових знань про економіку підприємства, а лише використовує добре відомий економістам інструментарій. Для усунення суперечок у тлумаченнях контролінгу розглянемо різні його моделі, серед яких найбільш відомими є американська та німецька. Зауважимо, що вони достатньо добре досліджені українським вченими. На думку авторів, поглибленої уваги вимагає японська модель, оскільки демонструє рівень ефективності вищий за інші. (табл. 1).

На жаль, типовою помилкою багатьох вітчизняних керівників на етапі впровадження такої системи є недостатнє усвідомлення її сутності, ролі й функцій, що найчастіше приводить до нівелювання самої ідеї контролінгу. Джерела контролінгу лежать в області державного управління й ідуть своїми коріннями в середні віки. Вже в XV ст. при дворі англійського короля існувала посада Countrollour, в обов'язки якого входили документування й контроль грошових і товарних потоків. Подальшим етапом розвитку контролінгу була поява в 1778 році у США відомства Controller, Auditor, Treasurer and six Commissioners of Accounts. Його основним завданням був контроль за використанням державних коштів.

Виникнення контролінгу (як нової концепції управління) пов'язують із бурхливим промисловим зростанням, особливо в США, в кінці XIX – початку XX століття, розвитком ринкової економіки (ускладнюється продукція і виробництво, ростуть розміри підприємств, виникають транснаціональні компанії, підвищується динамізм ринку, збільшуються обсяги управлінської інформації і т.д.).

Ускладнення орієнтації підприємства в ринковому середовищі привело не просто до зростання ролі управління, а до

Таблиця 1. Дієвість впровадження системи контролінгу за 2005–2008 роки провідними компаніями світу

Назва компанії	Збільшення ефективності керування у зв'язку з використанням контролінгових технологій у процесі управління, %	Збільшення ефективності виробничого процесу у зв'язку із застосуванням інноваційних досягнень в області контролінгу, %
AIG Brunswick Capital	7,2	14,9
Shell	8,6	19,02
BP	9,1	19,6
Siemens	9,3	21,5
Mazda	9,9	22,9
Nokia	10,2	25,3
Kodak	11,7	31,9
Akai	11,8	8,4
LG	18,7	25,9
Samsung	24,2	18,0
Sony	25	18,4

якісних змін у всій структурі й методах управління, що вимагало розробки методів виробничого обліку і точнішого фінансового контролю. Ці можливості були надані обчислювальною технікою, що бурхливо розвивалася.

У другій половині XX століття досить швидко відбувається процес інтеграції традиційних методів обліку, аналізу, нормування, планування і контролю в єдину систему отримання, обробки, узагальнення інформації і ухвалення на її основі управлінських рішень. Система, яка управляє підприємством, будучи зорієнтована на досягнення не тільки оперативної мети, але і на глобальні стратегічні цілі: виживання, екологічний нейтралітет, збереження робочих місць, в якій переважаючим стає не вузьке, конкретне мислення управлінців, а комплексне, системне рішення проблем, що виникають перед підприємством.

Вважаємо, що є сенс розмежувати площини контролінгу та менеджменту виходячи з базових характеристик (табл. 2).

Оцінка інформації, наведеної в табл. 2, дозволяє констатувати, що контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотний зв'язок у контурі керування. Він не підмінює управління, а лише переводить його на якісно новий рівень. Тому варто розглядати контролінг як інтегруючу й координуючу систему. Служба контролінгу не визначає, що планувати, а радить, як і коли варто планувати.

Основна відмінність контролінгу від менеджменту полягає в тому, що контролінг управлінську функцію не виконує, управлінських рішень не приймає. Він забезпечує методичну й інструментальну базу для підтримки основних функцій менеджменту, планування, контролю, обліку й аналізу, а також оцінки ситуації для прийняття управлінських рішень.

В основі концепції контролінгу лежить прагнення забезпечити успішне функціонування й розвиток системи шляхом:

- адаптації стратегічних цілей до умов, що змінюються, зовнішнього середовища;
- узгодження оперативних планів зі стратегічним планом розвитку організаційної системи;

- координації й інтеграції оперативних планів в площині різних бізнесах–процесах;

- створення системи забезпечення менеджерів інформацією для різних рівнів керування в оптимальні проміжки часу;

- введення системи контролю над виконанням планів, корегування їх затримки строків реалізації;

- удосконалення організаційної структури з метою підвищення її гнучкості й здатності швидко реагувати на мінливі вимоги зовнішнього середовища.

Таким чином, контролінг являє собою сукупність методів оперативного й стратегічного скеровування: обліку, планування, аналізу й контролю, поєднаних на якісно новому етапі розвитку ринкових відносин у єдину систему, функціонування якої направлене на досягнення поставленої мети.

Найбільш влучним ми вважаємо визначення Дітера Хана [9]: «Контролінг – це автоматизована система керування керуванням»..

Раніше зазначалося, що на сьогодні науковці виділяють дві історично сформовані моделі контролінгу: американську й німецьку. Проте не менш цікавою та дієвою є японська модель. особливість якої проглядається як через призму соціальної ментальності, так і через характер ведення бізнесу.

Аналіз показав, що відмінність цих моделей пояснюється тим, що в Німеччині центральне місце займає внутрішній облік, в США у функції контролінгу додатково включені завдання фінансового обліку, а в Японії додаються завдання «інноваційної хвилі» – пошуку, придбання, аналізу та впровадження новинок для безупинного розвитку, завдання «росту кадрів» – постійне навчання кадрів, та завдання «футуристичної мотивації» (самотивації) – акцентування важливості внеску кожного працівника в майбутнє країни та нащадків перед фінансовими ресурсами.

Інформація, наведена у табл. 3, свідчить про різні комбінації ланок у досліджуваних моделях, що обумовлено необхідністю адаптації системи контролінгу до історичних, соціальних та територіальних особливостей. Проте варто також виділити спільні риси, що притаманні всім моделям (табл. 4).

Таблиця 2. Відмінності між менеджментом та контролінгом

Характеристика системи	Менеджмент	Контролінг
Ціль	Максимізація прибутку, мінімізація витрат, забезпечення ліквідності та платоспроможності та ін.	Забезпечення підтримки забезпечення цілі менеджменту, підвищення якості прийнятих рішень
Підсистеми функції, що забезпечують досягнення мети	Функції керування	Функції керування Технології керування й прийняття рішень
Виконавці й ресурси	Праця, матеріали, капітал, енергія, інформація	Організаційне, математичне й інформаційне забезпечення
Об'єкти	Сукупність взаємозалежних структурних підрозділів будь-якого призначення	Система керування
Структура системи керування	Організаційна структура	Структура моделі (метамодель, сценарій, прототип, емулятор)
Кількісні характеристики	Значення техніко–економічних показників	Значення критеріїв якості рішень, відхилення від цілей
Контрольований фактор	Поставлена ціль	Ступінь погодженості впровадженої та адаптованої моделі з об'єктивною якістю виконання поставлених цілей

Таблиця 3. Спільні та відмінні модулі американської, німецької та японської моделей контролінгу

Американська	Німецька	Японська
Модулі		
Планування	Планування	Планування
Інформаційний менеджмент та звітність	Інформаційний менеджмент та звітність	Інформаційний менеджмент та звітність
Підтримка прийняття рішень	Підтримка прийняття рішень	Підтримка прийняття рішень
Внутрішня звітність	Внутрішня звітність	Внутрішня звітність
Фінансова бухгалтерія		Фінансова бухгалтерія
Податки та страхування		Податки та страхування
Інформаційні технології		Інформаційні технології
Внутрішня ревізія		«Футуристична мотивація»
		«Інноваційна хвиля»
		«Ріст кадрів»

Таблиця 4. Спільні риси різних моделей контролінгу

Орієнтація концепції	Сутність і основні завдання контролінгу в рамках даної концепції
На систему обліку	Переорієнтація системи обліку з минулого в майбутнє, створення на базі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень, пов'язаних із плануванням і контролем діяльності підприємства
На управлінську інформаційну систему	Створення загальної інформаційної системи керування. Розробка концепції єдиної інформаційної системи, її впровадження, координація функціонування інформаційної системи, оптимізація інформаційних потоків
На систему керування: – з акцентом на планування й контроль; – з акцентом на координацію	Планування й контроль діяльності структурних підрозділів підприємства. Координація діяльності системи керування підприємством (керування керуванням)

Аналізуючи табл. 3 та табл. 4 варто зазначити, що концептуальні відмінності, іманентні різним моделям контролінгу пов'язані з особливостями історичного розвитку економіки, соціальних та ментальних особливостей народів та установлених принципах побудови економічних процесів. Проте головне, що всі моделі направлені на одну ціль, а саме забезпечення методичної й інструментальної бази для підтримки основних функцій менеджменту.

До основних всесвітньо визнаних методів і інструментів контролінгу відносять систему збалансованих показників (Balanced Scorecard), систему розподілу непрямих витрат (Activity – Based Costing), теорію обмежень (Theory of Constraints), стандарт якості Шість Сигма (Six Sigma Quality Standard), стратегічні карти (Strategy Maps), політику відкритої звітності (Open Book Management), принципи зграї (Swarm Intelligence).

Висновки

На нашу думку, влучним розумінням суті контролінгу є те, що пояснює контролінг як автоматизовану систему що скеровує управління в напрямку, який забезпечить підприємству найвищий рівень ефективності. Головне, щоб вітчизняне розуміння та використання його інструментів та функцій відбувалося вірно, згідно обраної моделі та з логічними поправками на специфіку ведення бізнесу в Україні. Саме такий підхід та подальше впровадження дасть змогу вийти на новий вищий рівень управління, що в свою чергу, спираючись на зарубіжний досвід, дасть можливість швидше та з меншими затратами рухатися до обраних цілей.

Література

1. Атсуші Сакіта. Контролінг та філософія: переклад з японської на англійський. Акіто Вакарука. – Вазука, 2008. – 411 с.
2. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: пер. с нем. Ю.Г. Жукова и С.Н. Зайцева / Под ред. С.А. Николаевой. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
3. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих: пер. с нем. Ю.Г. Жукова / Под ред. и с предисл. д-ра экон. наук В.Б. Ивашкевича. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 304 с.
4. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет. – М.: УРСС, 1997. – 115 с.
5. Основы контроллинговых исследований: Учеб. пособие / Э.С. Минаев, Н.Г. Данилочкина, В.И. Ионов, Н.Г. Базадзе; Под ред. Э.С. Минаева. – М.: Изд-во МАИ, 1999. – 26 с.
6. Райхман Т. Менеджмент и контроллинг. Одни цели – разные пути и инструменты // Международный бухгалтерский учет. – 1999. – №5. – С. 40–52.
7. Ткач В.И., Ткач М.В. Управленческий учет: международный опыт. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 58 с.
8. Фольмут Х.И. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича и Ш. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 288 с.
9. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
10. The Pricewaterhouse Cooper's bulletin. London, №2. Feb., 2006. – P. 43.

Напрями формування і використання кредитно-інвестиційного потенціалу банків України в посткризовий період

Розкрито суть кредитно-інвестиційного потенціалу банків і джерела його формування, обґрунтовано стан, проблеми та тенденції кредитування банками економіки України, запропоновано шляхи активізації кредитно-інвестиційної діяльності банків України.

Раскрыта суть кредитно-инвестиционного потенциала банков и источника его формирования, обоснованы состояние, проблемы и тенденции кредитования банками экономики Украины, предложены пути активизации кредитно-инвестиционной деятельности банков Украины.

Постановка проблеми. В умовах фінансової нестабільності та поступового виходу із кризи кредитно-інвестиційна діяльність банків України залишається слабкою і не спрямованою на формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки. Сучасний стан діяльності банківського сектору супроводжується збитковою діяльністю, введенням в 14 і дією у чотирьох банках тимчасових адміністрацій, ліквідацією неплатоспроможних банківських установ, диспропорціями у структурі активів і пасивів. Антикризові заходи НБУ були спрямовані на підтримку ліквідності й рекапіталізацію банків, підтримку пасивів і запобігання впливу депозитів, стимулювання кредитної активності тощо. В сучасних умовах пріоритетного значення набуває розкриття методів та інструментів активізації кредитно-інвестиційного потенціалу банківського сектору економіки на макро- і мікрорівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів банківської кредитно-інвестиційної діяльності присвячені наукові розробки як зарубіжних, так і вітчизняних учених, зокрема Г. Азаренкової, М. Алексеєнка, О. Барановського, Н. Дорофєєвої, А. Мороза, В. Міщенко, Л. Примостки, Т. Смовженко та ін. Водночас окремі аспекти формування кредитно-інвестиційного потенціалу банків й ефективності його розміщення є недостатньо обґрунтованими і вимагають подальшого дослідження.

Метою статті є розкриття суті кредитно-інвестиційного потенціалу банків й джерел його формування, обґрунтування напрямів підвищення ефективності кредитування різних секторів економіки в посткризовий період.

Виклад основного матеріалу. Кредитно-інвестиційний портфель банківської системи України – це сукупність наявних джерел для здійснення кредитних та інвестиційних операцій дворівневого банківською системою, основними

складовими якої є готівка в обігу (в НБУ) та залучені й запозичені ресурси і власний капітал у банках України.

За 2005–2009 роки спостерігається різке зростання грошової маси у 2,5 раза – з 194 071 млн. грн. у 2005 році до 487 298 млн. грн. у 2009 році та збільшення готівкових коштів в обігу поза депозитними корпораціями у 2,6 раза до досягнення величини 556 176 млн. грн. у серпні 2010 року, в той час як обсяг ВВП зріс впродовж п'яти років в 2,1 раза, а за 2008–2009 роки зменшився на 35 783 млн. грн., або на 0,96%. Тому не можна не погодитися із твердженнями Л. Рябіної, що «...сьогодні грошова маса, пропонує банківською системою України, є більш ніж достатньою і навіть надлишковою, однак ліквідність банківської системи країни при цьому порушена» [8, с. 52].

Н.П. Шелудько вказує, що у ринковій економіці попит на готівку можна досить точно визначити на основі співвідношення обсягів готівки в обігу з ВВП – у розвинутих країнах відношення готівки в обігу є відносно сталою і маломінливою величиною і коливається в межах 5–7% [9, с. 253]. За нашими розрахунками, готівка в обігу становила 8,3% ВВП у 2005 році і зросла з 13,9% у 2006 році до 17,4% у 2009 році, що свідчить про достатню здатність забезпечити готівкою номінального ВВП (табл. 1).

За 2005–2008 роки відбулося стійке збільшення показників, які характеризують абсолютну величину (кількісне нарощування) ресурсної бази банків. Зокрема, власний капітал банків України збільшився у 4,7 раза і досягнув на 1 січня 2009 року 19 263 млн. грн., зобов'язання – у 4,3 раза і становили 806 823 млн. грн., кошти корпоративних клієнтів – у 2,4 раза і становили 143 928 млн. грн., кошти фізичних осіб – у 2,9 раза, до 213 219 млн. грн. (табл. 2). Однак, у 2008–2009 роках у зв'язку із фінансово-економічною кризою спостерігається уповільнення кількісного нарощування показників, погіршення їх якісних характеристик. Темпи зростання активів, кредитів і зобов'язань значно перевищили темпи зростання ВВП. Унаслідок цього співвідношення активів банків до ВВП зросло з 50,4% у 2005 році до 96,2% у 2009 році, кредитів – з 36,8% у 2005 році до 81,7% у 2009 році.

Пріоритетним джерелом залучення фінансових ресурсів банками України є депозити, які за 2005–2009 роки зросли у 2,5 раза – із 144 698 до 402 377 млн. грн. У структурі депозитів найбільшу питому вагу, відповідно 51,7–53,2%, займають кошти домашніх господарств. За

Таблиця 1. Окремі показники діяльності банків України за 2005–2009 роки

Показники	На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08	На 01.01.09	На 01.01.10
Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	424741	535860	712945	950503	914720
Грошова маса (МЗ), млн. грн.	194071	261063	396156	515727	487298
у т.ч. М0 (готівка поза депозитними корпораціями), млн. грн.	60231	74984	111119	154759	159029
Власний капітал, млн. грн.	25451	42566	69578	119263	115175
Зобов'язання, млн. грн.	188427	297613	529818	806823	765127
у т.ч. кошти суб'єктів господарювання	61214	76898	111995	143928	115204
у т.ч. кошти фіз. осіб	72542	106078	163482	213219	210006
Чисті активи, млн. грн.	213878	340179	599396	926086	880302
у т.ч. кредитний портфель	156385	269688	485507	792384	747348
МЗ / ВВП, %	45,7	48,7	55,6	54,3	53,3
М0 / ВВП, %	8,3	13,9	15,5	16,3	17,4
Зобов'язання / ВВП, %	44,4	55,5	74,3	84,9	83,6
Кредитний портфель / ВВП, %	36,8	50,3	68,1	83,4	81,7
Активи / ВВП, %	50,4	63,5	84,1	97,4	96,2

2005–2009 роки їхній обсяг зріс у 2,86 раза і становив на 1 січня 2010 року 214 098 млн. грн., у той час як ресурси нефінансових корпорацій збільшилися в 1,86 раза і становили на 1 січня 2010 року 94 796 млн. грн., при скороченні їх питомої ваги у загальному обсязі депозитів на 11,6% – з 35,2 до 23,6%.

Уповільнення темпів зростання депозитів домашніх господарств упродовж останніх років зумовлене не лише чинниками фінансово-економічної кризи, а й зменшенням реальної заробітної плати населення, збільшенням попиту на іноземну валюту, поряд із зростанням споживчих цін та інфляції, зниженням відсоткових ставок на депозитному ринку. Поруч із цим за розрахунками Н.В. Дорофєєвої готівка все ще займає вагоме місце в заощадженнях населення і становить великий потенційний ресурс для банківської системи, який не використовується повною мірою. Зокрема, заощадження населення, що не залучені банківською системою, в останні роки становили до 40% відсотків загального обсягу ресурсів банків [2, с. 77]. Відповідні структурні зміни резидентів відбувалися на протигагу збільшення депозитів нерезидентів – з 4,4 до 10,1% (табл. 3).

У структурі депозитних коштів домашніх господарств до 1 січня 2008 року переважали депозити в національній валюті – вони становили на кінець 2007 року 102 379 млн. грн., або 61,2% від загального обсягу. Однак у 2008–2009 роках різко зросли депозити в іноземній валюті – до 113 016 млн. грн., або 52,8% загальної їх величини. Це зумовлено проявами кризових явищ, впливом депозитів на тлі девальвації гривні. Слід зазначити, що кредити домашнім господарствам в іноземній валюті зросли за 2006–2009 роки у 3,4 раза, або на 123 263 млн. грн., і становили на 1 січня 2010 року 174 580 млн. грн., тобто перевищили депозити домашніх господарств в іноземній валюті у 0,93 раза. Н.В. Дорофєєва вказує, що розрив між залученими коштами і наданими кредитами домашнім господарствам був перекритий запозиченнями коштів у нерезидентів, у той час як лише за офіційною статистикою на руках у населення перебуває готівки іноземної валюти у гривневому еквіваленті на суму понад 165 млрд. грн. [2, с. 79].

За твердженням О. Петрика, одним із головних чинників фінансової кризи в Україні було прискорене зовнішнє запозичення у 2005–2008 роках з метою фінансування вну-

Таблиця 2. Динаміка темпів приросту обсягів ресурсів банків та наданих кредитів за 2005–2009 роки

Показники	На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08	На 01.01.09	На 01.01.10
Зобов'язання банків, млн. грн.	188427	297613	529818	806823	765127
Темпи приросту, %	162,5	157,9	178,0	152,3	94,8
з них:					
кошти суб'єктів господарювання, млн. грн.	61214	76898	111995	143928	115204
темпи приросту, %	152,5	125,6	145,6	128,5	80,0
Вклади фізичних осіб, млн. грн.	72542	106078	163482	213219	210006
Темпи приросту, %	176,0	146,2	154,1	130,4	98,5
Власний капітал, млн. грн.	25451	42566	69578	119263	115175
Темпи приросту, %	138,2	167,2	163,5	171,4	96,6
Кредитний портфель, млн. грн.	156385	269688	485507	792384	747348
Темпи зміни, %	160,9	172,5	180,0	163,2	94,3
в т.ч.					
кредити надані суб'єктам господарювання, млн. грн.	109020	167661	276184	472584	474991
темпи приросту, %	149,6	153,8	164,7	171,1	100,5
фізичним особам, млн. грн.	33156	77755	153633	268857	222538
темпи приросту, %	227,1	234,5	197,6	175,0	82,8

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

трішнього споживання шляхом надання (у дедалі зростаючих обсягах) кредитів домогосподарствам, що спричинило відповідне збільшення валютного дисбалансу в середовищі макроекономічних суб'єктів [7, с. 6].

Банки здатні нарощувати кредитно-інвестиційний потенціал за рахунок продажу на готівковому ринку високоліквідних активів, або прямої купівлі валюти, чи отримання її у вигляді зовнішніх запозичень іноземних банків.

В Україні зовнішній борг банків на початок 2009 року зріс до \$39,4 млрд. (більше 39% сукупного зовнішнього боргу країни), в Росії – до \$166,3 млрд., що становить 34% сукупного боргу країни і більш ніж у п'ять разів перевищує борг органів управління і влади.

Для оцінювання якості кредитно-інвестиційного потенціалу банків необхідно порівнювати обсяги кредитування з величиною стабільних джерел кредитних ресурсів (капітал і строкові кошти). Збалансованість термінів ресурсних джерел і кредитних вкладень банків потребує відповідної пропорції між стабільними джерелами ресурсів, які мають покривати не менше ніж три чверті обсягів кредитування [9, с. 262].

За нашими розрахунками, за останні роки спостерігається тенденція до значного скорочення ступеня покриття кредитів стабільними джерелами фінансування з 68% у 2005

році до 42% у 2009 році, що свідчить про незбалансованість за строками активів та пасивів банків України (табл. 4).

Вимоги банків за наданими кредитами становлять 60–70% у структурі активів банків, а зобов'язання за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб, – понад 60% у структурі пасивів банків. Розглянувши динаміку співвідношення цих показників, отримаємо можливість визначити коефіцієнт співвідношення вимог і зобов'язань банків.

Оскільки вимоги банків за наданими кредитами становлять 60–70% у структурі активів банків, а зобов'язання за коштами, заученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб, – понад 60% у структурі пасивів банків. Розглянемо динаміку співвідношення обсягів зростання цих показників, отримаємо можливість визначити ступінь забезпеченості зростання обсягів активних вкладень депозитними зобов'язаннями.

Збільшення обсягів кредитування не повною мірою забезпечується відповідними обсягами депозитних ресурсів. Так, вимоги банків за наданими кредитами у 2009 році становили 717 061 млн. грн., а зобов'язання за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб, – 316799 млн. грн. Різниця незабезпеченості кредит-

Таблиця 3. Склад і структура депозитів у 2005–2009 роках

Показники	На 01.01.06		На 01.01.07		На 01.01.08		На 01.01.09		На 01.01.10	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %
Депозити – усього	144698	100	203351	100	314278	100	425364	100	402377	100
Депозити резидентів, млн. грн.	134754	93,1	185917	91,4	283875	90,3	359740	84,6	334953	83,2
в т.ч.										
страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди	–	–	4063	2,2	7043	2,2	8537	2,0	7477	1,9
сектор загального державного управління	2010	1,4	1682	0,8	4136	1,4	2536	0,6	8586	2,0
нефінансові корпорації	509976	35,2	65614	32,3	95383	30,3	118188	27,8	84796	23,6
інші сектори економіки	75640	52,3	109879	54,0	168813	53,7	219711	51,7	215949	53,7
з них домашні господарства	74778	51,7	108860	53,5	167239	53,2	217860	51,2	214098	53,2
Депозити інших депозитних корпорацій	3595	2,5	9084	4,5	14056	4,5	20501	4,8	26810	6,7
Депозити нерезидентів	6349	4,4	8350	4,1	16347	5,2	45123	10,6	40614	10,1

Таблиця 4. Ступінь покриття кредитів стабільними фінансовими ресурсами за 2005–2009 роки

Показники	На 01.01.2006	На 01.01.2007	На 01.01.2008	На 01.01.2009	На 01.01.2010
Капітал, млн. грн.	25451	42566	69578	119263	115175
Строкові кошти юридичних осіб, млн. грн.	26807	37675	54189	73352	50511
Строкові кошти фізичних осіб, млн. грн.	55257	81850	125625	175142	155201
Усього стабільних джерел фінансування, млн. грн.	107515	162091	249392	367757	320887
Кредитний портфель, млн. грн.	156385	269688	485507	792384	747348
Ступінь покриття кредитів стабільними джерелами (не менше 75%), %	48,0	60,1	51,0	46,0	42,0

них вкладень депозитними зобов'язаннями становила 400 262 млн. грн., що свідчить про недостатній рівень покриття банківських активів депозитною базою банків. На нашу думку, доцільно застосувати коефіцієнт співвідношення вимог і зобов'язань банків, що дозволить прослідкувати тенденції зміни ступеня незабезпеченості кредитних вкладень. За нашими розрахунками, даний показник має стійку тенденцію до зростання. Якщо в 2002 році він становив 1,11, тобто кредитні вкладення майже цілком покривалися депозитними зобов'язаннями, то у 2007-му – 1,53, у 2008-му – 2,04, у 2009-му – 2,26 (перевищення вдвічі порівняно і 2002 роком кредитних вкладень над обсягом зобов'язань). Зростання розриву незабезпеченості кредитних вкладень депозитними зобов'язаннями значно посилює ризикованість банківських операцій, обумовлюючи необхідність пошуку інших джерел (окрім власного капіталу), покриття даного розриву, зокрема запозичення ресурсів на міжбанківському ринку, які на відміну від депозитних є дорожчими, що впливає на величину кінцевого результату діяльності банків.

У сучасних умовах зростання розриву незабезпеченості кредитних вкладень можна пояснити невідповідністю строків залучення і розміщення ресурсів (вони залучаються на коротші терміни, ніж розміщуються). Тому важливим, на наш погляд, є визначення потенційних можливостей розширення обсягів довгострокового кредитування. Для оцінки ресурсного забезпечення довгострокового кредитування вважаємо за доцільне використати коефіцієнт покриття, який відображає забезпеченість довгострокового позикового портфеля банків довгостроковими ресурсами й надає можливість оцінити діяльність банків України з позицій збалансованого управління ліквідністю та потенційного ризику можливих втрат. Цей фактор особливо актуальний в умовах негативних проявів економічної кризи, тобто необхідно

враховувати, що за даних умов існує ймовірність значного зменшення обсягу довгострокових залучених коштів, пов'язаного зі схильністю фізичних осіб вилучати кошти, в той час як обсяги довгострокових кредитів не зменшаються. Це посилює ризик втрат коштів, оскільки в умовах кризи підвищується ймовірність зростання обсягу прострочених і не повернутих кредитів. Тому, з нашої точки зору, важливо оцінити ступінь надійності ресурсного потенціалу.

Коефіцієнт покриття має тенденцію до зниження – з 77,3% у 2003 році до 31,1% у 2009-му. Таке низьке значення даного коефіцієнта свідчить, що в банківській системі України існує проблема ресурсного забезпечення довгострокового кредитування. Іншими словами, упродовж 2003–2009 років спостерігалася негативна тенденція до зростання дефіциту «довгих» ресурсів у банківській системі. Якщо у 2003 році довгострокові позики забезпечувалися на 77,3%, то у 2006-му – на 50,7, у 2007-му – на 44,0, 2009-му – лише на 31,1% [4, с. 118]. Тобто тільки третина вкладень забезпечувалася відповідною ресурсною базою, а це посилює ризик незбалансованої ліквідності та втрати платоспроможності банків і негативно впливає на ефективність їх діяльності.

Формування інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку неможливе без постійного нарощування обсягів кредитування різних секторів економіки. За нашими розрахунками, упродовж 2005–2009 років сукупний обсяг кредитів зріс у 4,9 раза і становив на 1 січня 2010 року 760 845 млн. грн. Кредити, надані резидентам, зросли у 5 разів, або на 579 872 млн. грн., і становили на 1 січня 2010 року 95,1%, або 723 295 млн. грн. Найбільшу питому вагу 60,8% займають кредити нефінансовим корпораціям, які зросли впродовж п'яти років у 4,4 раза, або на 356 137 млн. грн. Кредити інших секторів економіки, в тому числі домашніх господарств, збільшилися на 205 652 млн. грн., або

Таблиця 5. Склад і структура кредитів у 2005–2009 роках

Показники	На 01.01.06		На 01.01.07		На 01.01.08		На 01.01.09		На 01.01.10	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %
Кредити – усього	155884	100	267292	100	480628	100	776815	100	760845	100
Кредити надані резидентам	143423	92,0	245230	91,7	426867	88,8	734022	94,5	723295	95,1
в т.ч.										
іншим фінансовим корпораціям	1663	1,1	2689	1,0	5932	1,2	9789	1,3	14014	1,8
страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди	–	–	319	0,1	550	0,1	729	0,1	632	0,1
сектор загального державного управління	5	0,0	4	0,0	4	0,0	12	0,0	5755	0,8
нефінансові корпорації	106078	68,0	160503	60,0	260476	54,2	443665	57,1	462215	60,8
інші сектори економіки	35677	22,9	82034	30,7	160455	33,4	280556	36,1	241311	31,7
з них домашні господарства	35659	22,9	82010	30,7	160386	33,3	280490	36,1	241249	31,7
Кредити, надані іншим депозитним корпораціям	10408	6,7	18612	6,9	47021	9,8	29708	3,8	20580	2,7
Кредити, надані нерезидентам	2053	1,3	3450	1,4	6740	1,4	13085	1,7	16970	2,2

Таблиця 6. Кредити, надані депозитними корпораціями в економіку України

Роки	Усього	Кредити в поточну діяльність		На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості		Інші кредити в інвестиційну діяльність		Іпотечні кредити	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2005	106078								
2006	160503	137516	85,7	6405	4,0	16582	12,1	10507	7,6
2007	260476	217271	83,4	10618	4,1	32587	12,5	49095	18,8
2008	443665	359140	80,9	18262	4,1	66263	14,9	79193	17,8
2009	462215	373759	80,9	17670	3,8	70786	15,3	75648	16,4

у 6,8 раза, і становили на 1 січня 2010 року 241 311 млн. грн. Кредити, надані іншим депозитним корпораціям, зросли в 1,9 раза і становили на 1 січня 2010 року 2,7%, або 20 580 млн. грн., кредити нерезидентам – у 8,3 раза і становили 2,2%, або 16 970 млн. грн. (табл. 5).

Кредити, надані депозитними корпораціями в економіку України, забезпечені зростанням кредитів у поточну діяльність, які зросли впродовж 2005–2009 років у 2,7 раза, або на 236 237 млн. грн., і становили 373 759 млн. грн., або 80,9% сукупного обсягу), на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості – у 2,8 раза, або на 11 265 млн. грн., і становили на початок 2010 року 17 670 млн. грн. (3,8%), інші кредити в інвестиційну діяльність – у 4,3 раза, на 54 204 млн. грн., до розміру 70 786 млн. грн. (15,3%). Слід відмітити суттєве нарощування обсягів іпотечних кредитів, які зросли впродовж останніх п'яти років на 65 141 млн. грн., або у 7,2 раза, і становили 16,4% загального обсягу, або 75 648 млн. грн. (табл. 6).

Суттєвим негативним чинником кредитно-інвестиційної діяльності банків в умовах фінансової нестабільності є зростання динаміки проблемних кредитів (прострочених і сумнівних) та їх відносної частки у загальному кредитному портфелі банків, яка зросла з 3379 млн. грн., або 2,16% у 2005 році, до 69 935 млн. грн., або 9,36% у 2009 році [6]. Така ситуація зумовлює зростання кредитних ризиків для банків України і обумовлює необхідність застосування ефективних методів управління ними. В. Міщенко, В. Крилова та М. Ніконова вважають, що одним із способів розв'язання цієї проблеми є проведення реструктуризації кредитів, наданих в іноземній валюті [5, с. 13].

Реструктуризація кредитів в умовах кризи може охоплювати такі заходи, як викуп проблемних кредитів, зниження процентних ставок, пролонгацією строків кредитування, зменшення основної суми кредиту, конвертацію валютних кредитів тощо.

Висновки

Динамічний розвиток кредитно-інвестиційного потенціалу банків України вимагає посиленої уваги до формування джерел його фінансування – власних, залучених й запозичених. Основними проблемами в цій сфері залишаються такі:

1. Незважаючи на позитивну динаміку зростання обсягів кредитування, якість банківських активів є низькою, що зумовлено значною часткою проблемних кредитів (9,36%) та високим рівнем доларизації кредитних портфелів фінансових кор-

порацій й домашніх господарств (72,4%), що вимагає розробки дієвих механізмів реструктуризації кредитних вкладень.

2. Зміна структури банківських ресурсів у 2005–2009 роках на користь запозичення коштів у нерезидентів з метою фінансування внутрішнього споживання шляхом надання у значних обсягах кредитів домогосподарствам, поглибила валютний дисбаланс і спричинила фінансову нестійкість банків України.

3. Нестабільність депозитної бази обмежує можливість надання банками інвестиційних кредитів та кредитів на будівництво та реконструкцію нерухомості, а тому у структурі кредитів наданих в економіку України переважають кредити в поточну діяльність.

4. Формування кредитно-інвестиційного потенціалу банків вимагає адекватного забезпечення стабільними джерелами фінансування, що дозволить суттєво удосконалити інструментарій банківського кредитування інвестицій.

5. Збільшення кредитно-інвестиційного потенціалу банків потребує кількісного і якісного покращення рівня капіталізації банків, впровадження дієвих методів менеджменту з метою захисту від прийнятих фінансових ризиків.

Література

1. Бюлетень НБУ. – 2010. – №10. – bank.gov.ua
2. Дорофеева Н.В. Теоретичні і практичні аспекти формування ресурсної бази банків України // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – №2. – С. 75–80.
3. Дроб'язко А. Аналіз монополізації та регіональний перерозподіл ринків депозитів і кредитів фізичних осіб в Україні в умовах фінансової кризи // Банківська справа. – 2010. – №1. – С. 32–40.
4. Копилук О.І., Музичка О.М. Управління ресурсним потенціалом банків в умовах фінансової нестабільності: монографія / Львів: Видавництво «Ліґа-Прес», 2010. – 236 с.
5. Міщенко В., Крилова В., Ніконова М. Реструктуризація кредитів в умовах кризи: світовий досвід і можливість застосування в Україні // Вісник НБУ. – 2009. – №5. – С. 12–17.
6. Основні показники діяльності банків України на 1 лютого 2010 року // Вісник НБУ. – №3. – 2010. – С. 35.
7. Петрик О. Криза довіри // Вісник НБУ. – 2010. – №5. – С. 6–11.
8. Рябіна Л. Ліквідність банківської системи та роль НБУ в її підтримці // Банківська справа. – 2010. – №2–3. – С. 51–59.
9. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку. Т. 2. Механізми грошового та фондового ринку і їх вплив на розвиток України / За ред. А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 442 с.

Аналіз особливостей застосування оціночних показників фінансової ефективності інвестицій

У сучасних умовах, коли економіка країни стрімко розвивається, актуальними стають нові підходи щодо визначення, оцінки фінансових інвестицій та аналізу ефективності запровадження інвестиційних проектів. Система оціночних показників інвестиційної ефективності нововведень базується на порівнянні даних, що розраховані на основі методичних підходів щодо реалізації фінансових інвестицій, та запровадженні інвестиційних проектів за умови доцільності реалізації нововведень залежно від джерел фінансування, враховуючи інтереси держави і країни в цілому.

В современных условиях, когда экономика страны стремительно развивается, актуальными становятся новые подходы к определению оценки финансовых инвестиций и анализу эффективности внедрения инвестиционных проектов. Система оценочных показателей инвестиционной эффективности нововведений базируется на сравнительных данных, расчет которых проводится с учетом методических подходов, необходимых для реализации финансовых инвестиций и внедрения инвестиционных проектов при условии целесообразности реализации нововведений в зависимости от источников финансирования, учитывая интересы государства и страны в целом.

Nowadays, when the economy of the country is on the upswing, new approaches on definition of the rate of financial investments and analysis of applying of investment projects analysis become actual. The system of the assessed indexes of investment innovations' effectiveness is based on data comparison, which are calculated on the basis of methodical approaches concerning implementation of financial investments and introducing of investment projects in case of expediency of implementation of innovations depending upon the origins of funding, regarding the state's interest and the country's ones in whole.

Постановка проблеми. В процесі визначення та оцінки фінансових інвестицій актуальними стають нові підходи, спрямовані на ефективне запровадження інвестиційних проектів (далі – ІП). Це обумовлено тим, що в процесі створення та використання інвестицій, як правило, задіяне широке коло учасників у порівнянні з ІП. В інвестиційному процесі беруть участь інвестори, науково-дослідницькі, дослідно-конструкторські, проектні організації, заводи-вироблювачі нової продукції і її споживачі. У здійсненні ІП зацікавлені його інвестори, що фінансують, і підприємство, що займається реалізацією проекту. Період, у межах якого здійснюються одноразові витрати та забезпечуються доходи,

залежить від проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, стабільності виробництва та експлуатації нововведень, і у багатьох випадках займає значно більший проміжок часу, чим відповідний період реалізації (створення та експлуатації) ІП. Ця особливість має місце при запровадженні нових конструкційних матеріалів та ін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми практичного застосування сучасних методичних розробок з врахуванням розрахунків ефективності ІП було досліджено в роботах таких авторів: П.О. Берешко, А.В. Мертенс, М. Sarnat.

Метою статті є аналіз особливостей застосування оціночних показників фінансової ефективності інвестицій. Існує ряд факторів впливу, серед яких реалізація нововведень, яка має кінцевою метою досягнення кращих результатів у порівнянні з аналогом. Ціна на принципово нову продукцію має знайти визнання у споживача, в той час як ціна на продукцію, випуск якої передбачений інвестиційним проектом, уже одержала своє підтвердження на ринку. Досягнення кінцевого результату інвестиційного процесу пов'язане з більш високими ризиками в порівнянні зі здійсненням інвестиційного проекту.

Виклад основного матеріалу. Проведені дослідження показали, що вплив перерахованих факторів обумовлює особливості визначення економічної ефективності інвестицій.

Ці особливості мають виражатися в такому:

1. При оцінці ефективності інвестицій необхідно враховувати не тільки загальну масу доходу (корисного результату), що можливо одержати за весь строк корисного використання нововведення, а й його приріст у порівнянні з аналогом. Виконання цієї вимоги означає, що при техніко-економічному обґрунтуванні вибору найкращого варіанту інвестицій варто виходити як з теорії порівняльної оцінки ефективності, так і з теорії абсолютної ефективності. Базуючись на теорії порівняльної ефективності, відбирають найкращий варіант із числа можливих, а потім проводять розрахунок оціночних показників абсолютної ефективності інвестицій.

Такий підхід знаходить вираження у визначенні ефекту як різниці між доходами та витратами (поточними та одноразовими) від реалізації найбільш ефективного варіанту. Тим часом порівняльна оцінка ефективності нововведення необхідна не тільки для відбору найкращого варіанта із числа можливих, але і для визначення його впливу на економічні показники господарської діяльності підприємства [1, с. 286].

2. При оцінці ефективності інвестицій рекомендується розрізняти: розрахунковий рік впровадження, перший рік після закінчення нормативного строку освоєння нововведення, початковий рік строку корисного використання інвестицій, строк корисного використання нововведення, останній рік строку корисного використання інвестицій.

Як розрахунковий рік приймається другий або третій календарний рік серійного випуску нової продукції або другий рік використання нової технології, нових методів організації керування, виробництва, праці.

Як початковий рік строку корисного використання ІП приймається рік початку фінансування робіт з його реалізації. Такий підхід не завжди прийнятний для оцінки ефективності нововведення, тому що одноразові витрати на його реалізацію можуть здійснюватися протягом багатьох років. При цьому одночасно здійснюються витрати та можуть бути одержані корисні результати, зокрема, це має місце при реалізації великомасштабних ІП за участю в їхній реалізації зацікавлених державних і комерційних структур, наприклад, при будівництві літаків. Виходячи із цього при оцінці ефективності інвестицій всі витрати (поточні та одноразові), а також результати приводяться до розрахункового року за допомогою як коефіцієнтів дисконтування, так і коефіцієнтів нарощування. На відміну від цього, при оцінці ефективності ІП розрахунок поточних витрат і результатів проводиться шляхом їх дисконтування до початкового року здійснення одноразових витрат.

3. При оцінці ефективності нововведень на відміну від оцінки ефективності інвестицій необхідно найбільшу увагу приділяти процесу вибору найкращого варіанту із числа можливих.

4. Метод оцінки ефективності інвестицій повинен базуватися на системі оціночних показників, що враховують державні інтереси, інтереси творців, виробників, споживачів і бюджету та дозволяють оцінити ефективність ІП ще із позицій інвестора при заданих ним обмеженнях.

5. Метод оцінки ефективності нововведень повинен включати показники, засновані на розрахунку реальної (бухгалтерської) або фактичної ефективності нововведення по всій системі оціночних показників. Такий підхід дозволяє погодити оціночні показники економічної ефективності нововведення з відповідними показниками економічної ефективності діяльності підприємства в цілому. На відміну від цього методи оцінки ефективності інвестицій припускають необхідність розрахунку лише одного реального показника ефективності – чистого доходу, причому методика його розрахунку не розкривається, а перевага віддається методам дисконтування.

6. Для оцінки ефективності нововведень доцільно застосовувати метод ануїтету. У цьому випадку з'являється можливість розрахувати економічний ефект по кожному року корисного використання нововведення і, як слідство, практично управляти фінансовими ресурсами підприємства. На відміну від цього при оцінці ефективності ІП поточні витрати та результати приводяться до поточного року методом дисконту-

вання, що виключає можливість визначення економічного ефекту по кожному року корисного використання інвестиційного проекту, тобто економічний ефект розраховується за весь строк корисного використання інвестиційного проекту.

7. При оцінці ефективності нововведень варто виходити з можливості використання двох норм доходу на капітал. Одну з них доцільно використовувати для проведення одноразових витрат до розрахункового року. За своїм значенням вона повинна відповідати нормі прибутку, що гарантує банк власникові коштів, покладених на депозитний рахунок. Друга норма доходу на капітал використовується для узгодження інтересів інвесторів і виробників нововведення. Методи оцінки ефективності інвестицій у свою чергу виходять із єдиної норми доходу на капітал.

Варто підкреслити, що метод оцінки ефективності нововведень може бути використаний і для оцінки ефективності ІП. Ефективність інвестицій характеризується системою показників, що відображають кінцеві результати реалізації, а також співвідношення результатів і витрат, обумовлених розробкою, виробництвом та експлуатацією нововведень.

При оцінці ефективності інвестицій необхідно розрізняти наступні показники:

- народногосподарської ефективності, що враховують кінцеві результати реалізації інвестицій у цілому по народному господарству, тобто інтегральний ефект інвестицій у розроблювачів, виробників, споживачів і у бюджеті;
- виробничої (або оперативної), фінансової та інвестиційної ефективності, що враховують кінцеві результати реалізації інвестицій у кожного з учасників інвестиційного процесу;
- бюджетної ефективності, що враховує фінансові наслідки здійснення інвестицій для регіонального та місцевого бюджетів [2, с. 415].

Система оціночних показників народногосподарської (економічної) ефективності:

- інтегральний обсяг доданої вартості (чистої продукції), включаючи амортизацію, а також її приріст у порівнянні з аналогом за рахунок створення, виробництва та використання інвестицій, грн.;
- загальний (інтегральний) обсяг доданої вартості (чистої продукції), а також її приріст у порівнянні з аналогом за рахунок створення, виробництва та використання інвестицій, грн.;
- загальна (інтегральна) сума доходу (прибутку та амортизації), а також його приріст у порівнянні з аналогом (базисним рівнем) за рахунок створення, виробництва та використання інвестицій, грн.;
- загальна рентабельність капіталу, спрямованого на створення, виробництво та використання нововведення, обчислена на основі річного доходу, та її приріст у порівнянні з аналогом, %;
- економічний ефект, отриманий у сфері виробництва, створення та використання нововведення, обчислений на основі чистої продукції, включаючи амортизацію, та його приріст, грн.;

– економічний ефект, отриманий у сфері виробництва, створення та використання нововведення, обчислений на основі чистого доходу, і його приріст, грн.;

– строк окупності капітальних вкладень, спрямованих на реалізацію нововведення, у сфері його створення, виробництва та використання, і його зміна в порівнянні з аналогом, років.

Загальна сума податків, що надійшли в бюджет за рахунок реалізації нововведення, у сфері його створення, виробництва та використання, і її приріст у порівнянні з аналогом, грн. На основі порівняння вище вказаних показників можна прийняти попереднє або остаточне рішення про доцільність реалізації нововведення залежно від джерел фінансування. Якщо для фінансування нововведення використовуються бюджетні кошти, кредити банків та інші кошти, що не є власними, то необхідно забезпечити узгодження вимог інвесторів з інтересами підприємства, що реалізує нововведення. Для рішення даного завдання пропонується використати показник економічного ефекту, отриманого в сфері створення, виробництва та використання нововведення, що обчислене на основі чистого доходу. Саме цей показник здатний забезпечити узгодження

інтересів бюджету, інвесторів і підприємства, що реалізує нововведення [3].

Висновки

Таким чином показники економічної ефективності інвестиційного процесу, а саме під час впровадження інвестиційного проекту, відображають ефект за весь строк використання, тобто без розподілу по роках, а показник загальної суми податків, що надійшли до бюджету від реалізації нововведення, дозволяє врахувати інтереси держави та податкових служб і на цій основі за допомогою спеціальної системи податкових пільг підсилити зацікавленість підприємств у реалізації нововведень і прискоренні науково-технічного прогресу в країні.

Література

1. Берешко П.О. Фінансові інвестиції / Берешко П.О. – К.: Економіка, 2005. – 286 с.
2. Мертенс А.В. Інвестиції. Курс лекцій по современной финансовой теории / Мертенс А.В. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 415 с.
3. Sarnat M. Capital Investment and Financial Decision / Sarnat M., Levy H., New York.: Prentice Hall, 1994. – 263 p.

М.М. ПОГРЕБНЯК,

к.е.н., Кримський інститут економіки та господарського права

Проблема цілепокладання при розробці державних цільових програм

Стаття розглядає наукові та методичні засади цілепокладання при розробці державних цільових програм в Україні в контексті вирішення найбільш складних та актуальних проблем соціально-економічного розвитку. Запропоновано підхід до визначення мети державної цільової програми, сформульовано характеристики, а також критерії цілепокладання: сингулярність, стратегічність, конкретність, вимірюваність, досяжність, ендогенність, контрольованість. Запропоновано правила, відповідно до яких мета державної цільової програми діагредується на комплекс завдань, який має деревоподібну структуру. На закінчення запропоновано дві групи індикаторів, які відображають дієвість програмного процесу.

Статья рассматривает научные и методические основы целеполагания при разработке государственных целевых программ в Украине в контексте решения наиболее сложных и актуальных проблем социально-экономического развития. Предложен подход к определению цели государственной целевой программы, сформулированы характеристики и критерии целеполагания: сингулярность, стратегичность, конкретность, измеримость, достижимость, эндогенность, контролируемость. Предложены правила, в соответствии с которыми цель госу-

дарственной целевой программы диагредується на комплекс задач, который имеет древовидную структуру. В заключение предложены две группы индикаторов, которые отражают действенность программного процесса.

The article examines scientific and methodological foundations of goal-setting in the development of state programs in Ukraine in the context of solving the most complex and insistent problems of socio-economic development. An approach to defining the goals of state target programs, formulated the characteristics and criteria for setting goals: singularity, strategic, specific, measurable, achievable, endogeneity, controllability. Proposed rules, under which the goal state program assignment on complex tasks, which has a tree structure. In conclusion, offered two groups of indicators that reflect the effectiveness of programming process.

Постановка проблеми. Згідно зі статтею 1 Закону України «Про державні цільові програми» державна цільова програма – це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з вико-

ристанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем розробки та реалізації державних цільових програм присвячені праці провідних українських економістів, таких як В. Беседін, В. Геєць, В. Гринева, В. Гришко, М. Дудченко, И Крючкова, А. Музиченко, Б. Панасюк, В. Пила, М. Скрипниченко, Н. Чумаченко та інші. Не зважаючи на це, досить широкий діапазон проблем державного цільового програмування економіки залишився невивченим. Однією з таких проблем є питання цілепокладання.

Метою даної **статті** є дослідження проблеми цілепокладання при розробці мети державної цільової програми. Завданнями статті є, по-перше, вивчення сутності, необхідності та характеристик мети державної цільової програми; по-друге, розгляд особливостей дезагрегування мети на ієрархічну сукупність завдань; по-третє, визначення механізмів контролю над їх досягненням.

Виклад основного матеріалу. Особливістю державної цільової програми є її орієнтація на досягнення певного результату – мети програми. Служити засобом досягнення певної мети – у цьому полягає основна функція державної цільової програми. Саме мета визначає зміст і механізми виконання програми, передбачаючи результат її реалізації.

Процес розробки мети державної цільової програми починається з визначення переліку проблем, які мають бути вирішені в рамках даної програми. Необхідність рішення проблеми за допомогою такого інструмента, як державна цільова програма, визначається такими критеріями:

1) проблемною вважається ситуація, коли традиційні методи державного регулювання не здатні забезпечити досягнення цілей соціально-економічної політики та коли для їх досягнення необхідні скоординовані і регламентовані дії органів влади;

2) проблемою є складність об'єкта програмування і необхідність забезпечення багаторівневих міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків;

3) проблемою виступає сама можливість досягнення позитивного результату.

Мета є ключовим критерієм, який визначає зміст державної цільової програми, що знаходить своє вираження в принципі доцільності. При цьому мета державної програми, про яку йде мова в даній статті, має певні характеристики, що виступають критеріями цілепокладання:

1. Сингулярність¹ – державна цільова програма може мати тільки одну мету, яка надалі розподіляється на комплекс конкретних завдань.

2. Стратегічність – ціль має узгоджуватися зі стратегією розвитку держави та бути одним із шляхів її реалізації. Досягнення мети програми має бути пріоритетним і необхідним.

3. Конкретність – дана вимога охоплює необхідність точного формулювання мети. Формулювання мети має давати детальний опис кінцевого результату. Формулювання мети визначає адекватність механізмів її досягнення.

4. Вимірюваність – ціль має бути вимірною. Дані вимоги стосуються можливості визначення параметрів об'єкта цільового програмування, які необхідно досягнути під час виконання програми. Параметри визначають кількісні і якісні характеристики об'єкта програмування, при досягненні цільового значення яких державна цільова програма вважається виконаною.

5. Досяжність – мета має бути досяжна на протязі того періоду часу, на який діє державна цільова програма, і з тими ресурсами, які виділяються для її реалізації.

6. Ендогенність – ціль державної цільової програми має бути орієнтована переважно на внутрішні фактори досягнення результатів. Мається на увазі, що ресурси і механіз-

¹ от лат. singularis – единственный.



Рисунок 1. Характеристики мети державної цільової програми

Джерело: складено автором.

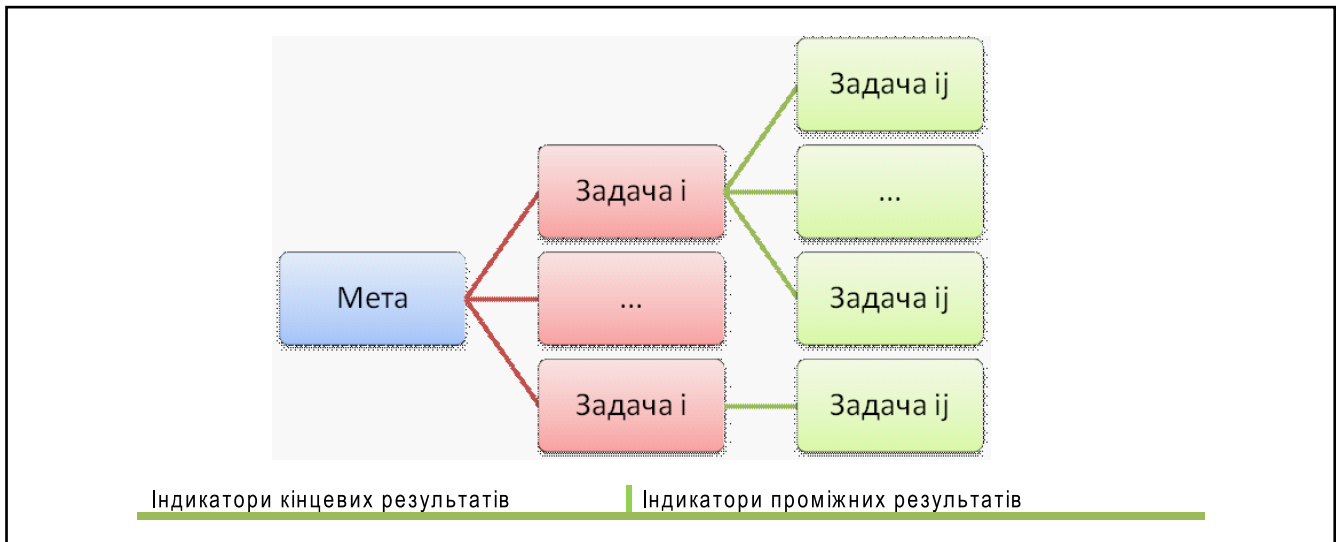


Рисунок 2. Мета і комплекс задач державної цільової програми

Джерело: складено автором.

ми досягнення мети повинні контролюватися суб'єктами програми – відповідальними органами державного керування, місцевими органами влади і самоврядування, а також господарюючими одиницями. Виконання даної вимоги дозволить знизити ризики в процесі реалізації програми.

7. Контролюємість – ціль має передбачати можливість контролю свого досягнення.

Схема характеристик мети державної цільової програми представлена на рис. 1.

Розробка мети державної цільової програми (цільовий етап розробки) включає крім визначення мети подальше її дезагрегування на ієрархічну множину задач – комплекс задач, що має деревоподібну структуру (рис. 2).

Комплекс задач державної цільової програми – це система взаємозалежних несуперечливих один одному якісних або кількісних параметрів, які характеризують кінцевий стан програмувальної системи та задоволення найважливіших потреб розвитку держави.

Формування дерева завдань відбувається за аналітичним принципом «від загального до часткового». Таким чином, мета державної цільової програми розділяється на окремі складові – задачі, від реалізації яких залежить її досягнення. Задачі, у свою чергу, розділяються на більш конкретні завдання.

Поділ мети на задачі здійснюється за такими правилами:

- формулювання задач має описувати бажані результати, але не дії, необхідні для їх досягнення;
- зміст мети має бути розгорнутий в ієрархічну структуру задач таким чином, щоб досягнення задачі кожного нижнього рівня було необхідною і достатньою умовою досягнення мети програми;
- завдання кожного рівня хоча і мають бути погоджені в загальному виді, але за змістом мають бути незалежні один від одного і невиводимі один з одного;
- фундамент «дерева задач» (нижчий рівень ієрархії) мають становити завдання, що представляють формулювання

виконавських робіт, які можуть бути виконані певним чином у заздалегідь установлений термін.

Для здійснення контролю над результативністю досягнення мети і завдань державної цільової програми, на наш погляд, необхідно застосовувати механізм індикативного управління – побудова системи індикаторів, у рамках якої механізми реалізації програми вибудовуються з метою досягнення індикативних значень, що задають щорічно. При цьому індикатори слугують сполучною ланкою між станом об'єкта програмування і програмними чинниками.

На основі вивчення закономірностей формування мети і завдань державної цільової програми пропонується виділити такі дві групи показників, які відображують дієвість програмного процесу і сприяють його вдосконаленню:

- індикатори кінцевих результатів (наприклад, зростання ВВП або ВРП, кількість зайнятих, обсяг виробництва, зростання доходів і соціальної захищеності, розвитку інфраструктури, інше);
- індикатори прямих результатів (наприклад, обсяг інвестицій, розміри державних закупівель, показники надання послуг і виконання робіт, введення в експлуатацію, інше).

До індикаторів кінцевих результатів необхідно віднести зведені показники, що характеризують досягнення мети державної цільової програми.

До індикаторів прямих результатів відносяться показники, що характеризують економічну ефективність програмних заходів, які є практичними способами реалізації програмних завдань.

Висновки

Таким чином, у даній статті було запропоновано підхід до визначення мети державної цільової програми як правильно сформульованого передбачення результатів її реалізації. Мета розробляється на основі всебічного вивчення проблем соціально-економічного розвитку, які носять складний, ком-

плексний характер і не можуть бути вирішені традиційними методами державного регулювання. Були так само сформульовані характеристики – критерії цілепокладання: сингулярність, стратегічність, конкретність, вимірюваність, досяжність, ендогенність, контролюємість. Запропоновано правила, відповідно до яких мета державної цільової програми дезагрегується на комплекс завдань, що має деревоподібну структуру. На завершення запропоновано дві групи індикаторів, які мають відображати дієвість програмного процесу.

Література

1. Лисенко Ю.Г., Андрієнко В.М., Белопольська Т.В., Кирилишен Я.В., Куліков П.М., Курганова О.П. Механізми управління виконанням соціально-економічних програм: монографія // Донецький

національний ун-т Ю.Г. Лисенко (ред.), В.М. Андрієнко (ред.). – Донецьк: Юго-Восток, 2009. – 372 с.

2. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. №1621-IV // інтернет-джерело: zakon.rada.gov.ua

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм» від 31.01.2007 р. №106 // інтернет-джерело: zakon.rada.gov.ua

4. Прогнозування і розробка програм Метод. рек. Науково-дослідний економічний ін-т В.Ф. Беседін (ред.). – К. Науковий світ, 2000. – 468 с.

5. Розробка і реалізація регіональних програм сприяння розвитку малого підприємництва Метод. рекомендації Інститут регіональних досліджень НАН України; Львівський банківський ін-т НБУ. – Л., 2002. – 50 с.

Т.В. РЕВУЦЬКА,
к.е.н., Національний авіаційний університет

Стратегії маркетингової діяльності провайдерів логістичних послуг

У статті розглядаються традиційні, сучасні та пропонуються нові стратегії маркетингової діяльності провайдерів логістичних послуг транспортно-експедиційних компаній.

В статье рассматриваются традиционные, современные и предлагаются новые стратегии маркетинговой деятельности провайдеров логистических услуг транспортно-экспедиционных компаний.

This article describes the the traditional, modern and new strategies of marketing activity of providers of logistic services of transport-expedition enterprises.

Постановка проблеми. До важливих завдань державної діяльності відноситься розвиток транспортно-експедиційних підприємств як суттєвої складової транспортного комплексу, основна ціль розвитку якого – створення умов для соціально-економічного положення України шляхом зниження витрат транспортування вантажу по території країни, покращення якості та забезпечення зростаючих потреб економіки в транспортних послугах. На сьогодні ситуація на ринку логістичних послуг пов'язана зі скороченням вантажопотоків, зменшенням обсягів замовлень, зміною контрактних умов постачань, перерозподілом продуктивних сил, що відображається на об'ємах робіт та прибутку логістичних компаній. Змінюється також і конкурентне середовище: експедиторів доводиться конкурувати не лише з подібними транспортно-експедиційними компаніями, а і з перевізниками та логістичними відділами компаній-клієнтів [1]. Для транспортно-експедиційних компаній в таких умовах потрібно не лише утриматися на ринку, але й успішно розвиватися. Тому розробка нових стратегій маркетингової

діяльності провайдерів логістичних послуг являється актуальною проблемою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Умови економічної нестабільності, що мають зараз місце в Україні, підвищують економічний ризик при прийнятті маркетингових рішень і ускладнюють процес розробки маркетингової стратегії підприємства на перспективу. Сьогодні надзвичайно актуальною є адаптація традиційних, класичних інструментів, прийомів маркетингу, розроблених для підприємств, що функціонують за умов жорсткої конкуренції, до застосування на вітчизняних підприємствах [2, 3]. При цьому, говорячи про маркетингову адаптацію, необхідно мати на увазі два її аспекти: адаптацію маркетингу підприємства до мінливих чинників його зовнішнього середовища і адаптацію самого інструментарію маркетингу (методів дослідження ринку, оцінки конкурентоспроможності підприємств, розробки стратегії, створення організаційного механізму маркетингу, контролю та ін.) до вітчизняних умов [4].

Вагомий внесок у розробку проблеми створення сприятливих умов функціонування транспортно-експедиційних підприємств при їх взаємодії в логістичній системі зв'язку із суб'єктами ринку внесли зарубіжні економісти – Д.Д. Бауерсокс, Ф. Котлер, Г. Шмаллен, а також провідні російські й українські вчені: І.К. Ахполов, С.І. Долгов, А.Г. Кальченко, В.І. Сергеев, С.В. Саркісов, А.А. Сметхов, О. Глогусь, А.Г. Кальченко, О.А. Новікова, С.А. Уварова, С.О. Яндієв та ін.

Метою статті є дослідження переваг моделі стратегії розвитку;

- аналіз стратегії спеціалізації;
- аналіз диверсифікаційної моделі;

– розробка нових стратегій маркетингової діяльності провайдерів логістичних послуг.

Виклад основного матеріалу. Вихідним моментом формування стратегії маркетингової діяльності провайдерів логістичних послуг транспортно–експедиційного підприємства, які деталізують стратегії розвитку компанії в цілому, є передусім усвідомлення його керівництвом неможливості зберегти і зміцнити позиції підприємства на ринку транспортних послуг, спираючись на традиційну політику. Звідси виходить переорієнтація методів управління розвитком транспортно–експедиційного підприємства з опори на вже досягнуті результати (внутрішні чинники) на вивчення обмежень, що накладаються зовнішнім ринковим середовищем (зовнішні чинники) [1]. Як елемент макрологістичної системи транспортно–експедиційна компанія бере участь у реалізації таких основних логістичних функцій [1]:

- формування господарських зв'язків по поставках товарів;
- прогнозування попиту на транспортні перевезення;
- здійснення організації процесу транспортних перевезень, а також всіх необхідних експедиційних операцій на шляху руху вантажів до пунктів призначення;
- створення нових елементів у логістичному ланцюгу просування матеріалопотоку;
- глобалізація й інтеграція економічних процесів та ін.

Відзначимо, що із загальних стратегій транспортно–експедиційної компанії впливають поява нових стратегій маркетингової діяльності провайдерів логістичних послуг стосовно конкретних ринків [2]. Основні з них:

- підтримання рівня транспортних послуг на існуючих ринках;
- більш повне розширення існуючих ринків;
- просування на нові ринки;
- концентрація зусиль на меншій кількості ринків;
- вихід з конкретної області ринку.

Отже, виходячи з загальної стратегії діяльності транспортно–експедиційної компанії на ринку з урахуванням конкретної ситуації, що склалася на даному цільовому ринку транспортних послуг, рівня конкурентної боротьби, вибирається та чи інша стратегія.

Перш за все потрібно відзначити стратегію розвитку. З початком економічного спаду, який характеризувався зниженням об'ємів перевезень, ситуація на ринку логістичних послуг на сьогодні нестабільна: скорочення вантажопотоків, зменшення об'ємів замовлень, зміна контрактних

умов постачань, перерозподіл продуктивних сил, – все ці фактори впливають на об'єми робіт і прибутку. Але, з іншого боку, кризова ситуація – це не лише зменшення прибутковості, а й можливість якісного стрибка в розвитку. Якщо компанія не збирається припинити діяльність у зв'язку із стагнацією ринку, саме в цей період можна закладати фундамент оновленої бізнес–моделі стратегічного розвитку в післякризовий період.

Вибір напрямку розвитку визначається місією компанії. Це може бути модель спеціалізації, надання продукту або сервісу одного виду. Вона передбачає зосередження сил і ресурсів компанії на розробці, впровадженні, оптимізації і одновидової логістичної послуги, що орієнтована на клієнта: складування, постачання, експедиції, митно–брокерського супроводу або ін.

Переваги цієї моделі полягають в такому:

- стандартизація роботи менеджерів за поданням послуг (по роботі з клієнтами);
- прозорість і зручність управління виробничими бізнес–процесами;
- концентрація ресурсів, необхідних для забезпечення сервісу;
- відмова від ресурсів, не задіяних в процесі надання послуг (мінімізація витрат);
- спеціалізація компанії;
- концентрація на певному сегменті споживачів.

Недолік обмеженості спектру послуг можна компенсувати певними маркетинговими стратегіями – наприклад, розробкою індивідуалізованого пакету послуг з урахуванням специфіки діяльності замовника, додатковим умовно безкоштовним сервісом (консалтинг, розробка бонусних програм, програми лояльності). Алгоритм використання цієї стратегії відображений на рис. 1.

Розглянемо ще одну модель – модель диверсифікації, що припускає розширення сфери діяльності компанії в суміжних сферах бізнесу, розробку певного набору послуг, необхідних клієнтам для вирішення логістичних завдань. Для ухвалення рішення про використання цієї моделі необхідно провести детальний маркетинговий аналіз діючого і потенційного ринків збуту, щоб ретельніше спланувати ресурсні потоки підприємства. Алгоритм використання диверсифікаційної моделі представлений на рис. 2.

Стосовно стратегії раціональної економії витрат, то сьогодні необхідно детально розробляти план скорочення ви–

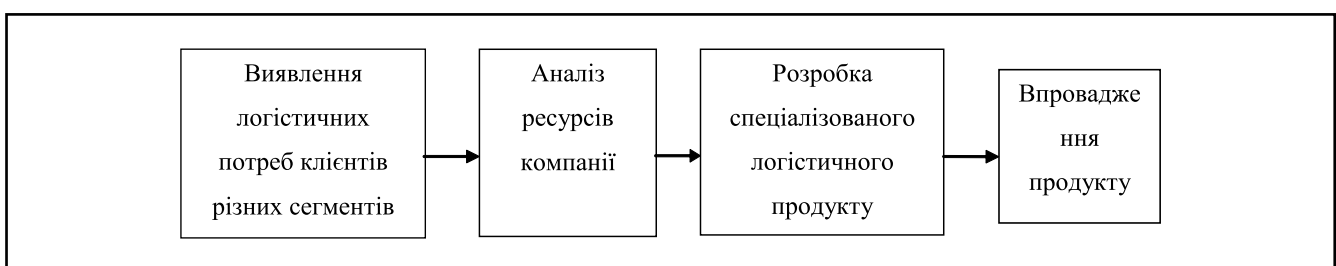


Рисунок 1. Алгоритм використання стратегії спеціалізації



Рисунок 2. Алгоритм використання диверсифікаційної моделі

Економічна модель розвитку життєвого циклу компанії [3]

	Впровадження	Зростання	Зрілість	Спад
Характеристики етапів життєвого циклу компанії				
Об'єм продажу	Низький рівень	Стрімке зростання	Максимальний рівень	Спадає
Витрати	Значні в розрахунку на клієнта	Середні в розрахунку на клієнта	Низькі	Низькі в розрахунку на клієнта
Прибуток	Відсутній	Зростання прибутку	Значна	Спадає
Клієнти	Інноватори	Старі	Масовість на ринку	Відсталі
Конкуренти	Деякі або відсутні	Число конкурентів зростає	Стабільне число з тенденцією до скорочення	Число конкурентів скорочується
Цілі маркетингу компанії				
	Інформування потенційних клієнтів про новий товар та стимул до пробних закупівель	Максимізація ринкової частки	Максимізація доходу і захист ринкової частки	Зниження витрат та підтримка об'ємів витрат
Конкурентні стратегії				
Продукт	Спеціалізація	Розширення сервісної позиції	Диверсифікація	Економія витрат, відсік невігідних гілок бізнесу
Ціна	Конкурентоспроможна	Конкурентоспроможна	Конкурентоспроможна	Знижується
Просування	Вибіркове	Інтенсивне	Більш інтенсивне	Перехід на вибіркове
Реклама	Орієнтована на перших користувачів (потенційних клієнтів)	Інформує про послуги ринку та стимулює його інтерес	Підкреслює вигідність співпраці з компанією	Утримання прихильників компанії
Стимулювання збуту	Посилене	Помірне	Посилюється, щоб переманити клієнтів	мінімальне

трат з урахуванням плану розвитку підприємства. Так, наприклад, скорочення чисельності персоналу може негативно відбитися на якості послуг, що надаються компанією, особливо, якщо їх спектр розшириться.

В таблиці представлена економічна модель розвитку життєвого циклу компанії, запропонована Ф. Котлером [3]. Її можна використовувати як класичну економічну модель. Виникає запитання: як вибрати вигідну стратегію розвитку логістичної компанії в умовах спаду на ринку? Природно, що компанія прагне досягти точки рівноваги – перейти в стадію економічної зрілості, але стагнація логістичного ринку відкинула деякі підприємства в розвитку на одну-дві стадії назад. Тому сьогодні потрібний перегляд існуючих стратегій. Як же правильно провести діагностику економічного стану компанії, щоб вірно зорієнтуватися?

Висновки

Автором пропонується використання таких стратегій маркетингової діяльності провайдерів логістичних послуг:

1. Аналіз виконання бізнес-процесів. Потрібно спробувати розширити кадровий потенціал до виконання нових функцій, поклавши, наприклад, на операційних менеджерів

деякі функції менеджерів по роботі з клієнтами і не розширюючи завдяки цьому існуючий штат маркетологів.

2. Аналіз клієнтської бази. Компанія безпосередньо залежить від обсягів виробництва і реалізації клієнтів. Тому потрібно постійно відстежувати, як змінюються напрями вантажопотоків замовників, які плануються їх об'єми, які логістичні послуги потрібні найближчим часом і на перспективу.

3. Оптимізація і раціоналізація методів роботи менеджерів з продажу послуг. Необхідно розуміти, якими методами користуються менеджери для утримання і залучення клієнтів, оскільки жорстка конкуренція серед транспортно-експедиторських компаній вимагає більшою клієнт-орієнтованості і гнучкості.

4. Оптимізація і раціоналізація бази найманих (притягнених, контрактних) перевізників. Цей крок потрібний для усвідомлення транспортними компаніями факту, що вони не конкуренти, а партнери транспортно-експедиторських компаній, а виробнича ланка в ланцюжку надання послуг кінцевому замовникові.

5. Оптимізація використання активів і ресурсів компанії. Передбачається перегляд статей бюджету з виділенням пріоритетних і тих позицій, від яких нині можна відмовитися.

6. Оплата праці персоналу. Перегляд стратегії мотивації співробітників повинен виконуватися з урахуванням стратегії розвитку компанії.

Таким чином, природно, що нині основним правилом існування логістичної компанії є її клієнт-орієнтованість. На практиці це означає, що якщо до недавнього часу компанії «фільтрували» замовлення, вибираючи прибутковіше, то тепер жоден запит клієнта не повинен залишатися без відповіді.

Література

1. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. — М.: Инфра-М, 2001. — С. 608 — (Серия «Высшее образование»).
2. Крикавський Є. Логістика: Навч. посібник, Львів: Видавництво державного університету «Львівська політехніка», 1999. — С. 264.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. — СПб.: Питер, 1999.
4. Григорак М.Ю., Ревуцька Т.В. Транспортно-експедиційне підприємство як суб'єкт логістичного сервісу // Регіональні перспективи №2(21), 2002. — Кременчук, асоціація «Перспектива».

А.М. ШТАНГРЕТ,
к.е.н., доцент, Українська академія друкарства,
О.М. ПЕТРАШОВА,
БАТ «УкрНДІСВД»

Теоретичні підходи до визначення ієрархічних рівнів категорії «економічна безпека»

У статті розглянуто сутність економічної безпеки та її класифікацію за ієрархічними рівнями.

В статье рассмотрены сущность экономической безопасности и ее классификация по иерархическим уровням.

The article deals with the essence of economic security and its classification by hierarchical levels.

Постановка проблеми. Внаслідок формування в Україні економіки ринкового типу стала особливо актуальною проблема економічної безпеки. Первинним поштовхом було прийняття Верховною Радою України 16 січня 1997 року Концепції (основи державної політики) Національної безпеки України з подальшою заміною її на Законом України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. та новою редакцією закону зі змінами та доповненнями від 15.12.2005 р. №3200-IV.

Прийняття цих законодавчих актів та активізація наукових розробок у цьому напрямі були зумовлені погіршенням загальноекономічної ситуації в Україні, що виражалося в падінні виробництва, втраті науково-технічний потенціалу, зниженні життєвого рівня, зростанні безробіття, розгортанні і зміцненні тіньового сектору економіки, у спробах деяких розвинених країн використати економічну слабкість України у своїх національних інтересах.

На відміну від нашої держави в інших країнах питанням забезпечення національної економічної безпеки стурбовані вже давно. В Китаї, наприклад, національна економічна безпека вважається частиною загальної системи державної безпеки і є державною таємницею країни. В Японії економічна безпека розглядається як одна з головних складових комплексної національної безпеки. В США розроблена і діє

в даний час Концепція економічної безпеки США, створена Національна економічна рада, основною функцією якої є проведення заходів щодо забезпечення економічної безпеки США. Згадана концепція будується на усвідомленні того, що в міру зменшення значимості військово-стратегічних чинників у міжнародних справах на перший план виходить економічна потужність країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням забезпечення економічної безпеки присвятили свої роботи: О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіук, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін. Проте така глобальна проблема як економічна безпека вимагає подальшого наукового дослідження. На сьогодні недостатньо чітко визначені об'єкти і суб'єкти економічної безпеки, відсутній науково обґрунтований понятійно-категоріальний апарат, не розроблено єдину методологію дослідження проблем економічної безпеки.

Метою статті є спроба вирішення лише незначної частини перелічених проблем, зокрема щодо обґрунтування ієрархічного зв'язку між окремими рівнями економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Поняття «економічна безпека» належить до числа тих, що, з одного боку, всім інтуїтивно зрозумілі, а з іншого боку, є важко визначеними в достатньо коректній і вичерпній формі. Важливо відзначити, що категорія «економічна безпека», як уже зазначалося вище, є відносно новою в українському науковому лексиконі. Що стосується закордонної науки та практики, це поняття

розглядається та досліджується достатньо давно. Так, ще в 1934 році президент США Ф. Рузвельт утворив федеральний комітет по економічній безпеці. Тому, якщо в українській науковій літературі сутність та засади економічної безпеки досліджуються фрагментарно, мають вигляд монографій та статей, то у світовій науці є наявний науковий фундамент щодо економічної безпеки та засобів її забезпечення.

Термін «економічна безпека» набув офіційного статусу в 1985 році з прийняттям на 40-й сесії Генеральної асамблеї ООН резолюції «Міжнародна економічна безпека». Саме в цьому документі зазначено, що необхідно сприяти забезпеченню міжнародної економічної безпеки з метою соціально-економічного розвитку та прогресу кожної країни. На 42-й сесії Генеральної асамблеї ООН був зроблений наступний крок – прийнято Концепцію міжнародної економічної безпеки [3].

Дослідження українськими економістами сутності категорії «економічна безпека» почалося з шляхів вирішення цієї проблеми в межах нашої держави. Концепція економічної безпеки України, яку було розроблено у 1999 році Інститутом економічного прогнозування (керівник проекту В. Гець), визначає дану категорію, як «...спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток... а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій, та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [5]. У цьому документі також визначено головні загрози економічній безпеці України та розкрито їхню сутність, досліджено питання безпечного функціонування окремих секторів економіки, приведено інтегральні показники економічної безпеки України.

На сьогодні відома доволі значна кількість різноманітних визначень цієї важливої категорії, але ми зосередимо увагу виключно на класифікації економічної безпеки за ієрархічними рівнями (табл. 1).

Узагальнюючи доробок інших науковців та беручи за основу класифікацію Н. Реверчука, Я. Малик, І. Кульчицького та С. Реверчук [11], нами був сформований власний підхід до структури рівнів економічної безпеки (див. рис.).

Розглянемо більш детально ключові позиції запропонованої ієрархії рівнів та відмінності від існуючих підходів.

Розпочнемо з того, що глобалізація має чималу кількість прихильників, але й не меншу – ворогів. Єдиний аспект про-

блеми, який не має дискусійного характеру, той, що глобальна економічна безпека залежить від міжнародної, рівень якої, у свою чергу, є відбитком стану національної безпеки кожної окремої держави. Виходячи з цього, розглянемо послідовно всі три рівні економічної безпеки.

А. Філіпенко зазначає: «Розгортання процесу глобалізації суперечливо впливає на національні економіки... З одного боку, глобалізація небачено розширює можливості окремих країн... в системі міжнародного поділу праці; з іншого – глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими та інвестиційними ресурсами, що становлять реальну загрозу для країн із низькими та середніми доходами» [14]. Окрім цього, потрібно наголосити на тому, що, формуючи наднаціональний світогосподарський механізм, глобалізація розмиває національні кордони, позбавляючи окремі господарські комплекси специфічних рис і особливостей, що в результаті підриває національні засади, економічну безпеку держави. Відповідно до цього глобалізація вимагає формування нового типу безпеки з більш широкими функціями, цілями, методами, засобами, наслідками для світового співтовариства.

Разом із тим глобальна безпека виконує свою роль у ієрархічній системі світогосподарських відносин. Вона не підмінює національної та міжнародної безпеки, а екстраполюється на них, підпорядковуючи їх та визначаючи параметри існування попередніх. Діалектика розвитку глобальної, міжнародної та національної безпеки досить складна і передбачає систему як прямих, так і побічних взаємозв'язків, взаємозалежностей та наслідків. Розглядаючи ланцюжок «національна безпека – міжнародна безпека – глобальна безпека», необхідно зазначити, що існує досить багато сценаріїв, за рахунок яких можна корінним чином вплинути на безпеку тієї чи іншої країни, її національної економіки. При цьому її наслідки можуть бути різними як для глобальної безпеки, так і національної.

Викладене вище дозволяє сформулювати визначення глобальної економічної безпеки, за нашою думкою, – це складна багатofакторна категорія, що характеризується здатністю світової економіки забезпечити задоволення суспільних потреб кожної особистості, реалізації економічних інтересів, захист від дії негативних чинників, створення умов для сталого світового економічного розвитку.

Наступним рівнем у системі економічної безпеки є міжнародна безпека. Поява проблеми міжнародної економічної

Таблиця 1. Класифікація категорії «економічна безпека» за рівнями

Автор	Рівні
Н. Реверчук, Я. Малик, І. Кульчицький, С. Реверчук [11]	Міжнародна, національна, регіональна, локальна
О. Власюк [2]	Міжнародна (глобальна), національна (державна та недержавна), корпоративна (підприємства, фірми, корпорації тощо), особиста (фізичних та юридичних осіб)
О. Ареф'єва, Т. Кузьменко [1]	Економічна безпека держави, економічна безпека регіону, економічна безпека підприємства
В. Орлова [8]	Міжнародна (глобальна, регіональна), національна (державна, галузі, регіону, суспільства), приватна (підприємства, домашнього господарства чи особистості)
А. Рибчук [12]	Глобальна, міжнародна (регіональна), держави, галузі, підприємства

безпеки є також наслідком глобалізації, адже, як і будь-який економічний процес, вона має негативні і позитивні наслідки. Цьому є безліч прикладів. Так, започаткована США «війна проти тероризму» спровокувала появу проблеми міжнародної безпеки. Економічні збитки від війн колосальні, економічні вигоди – або мінімальні, або відсутні. Кризові явища, які виникають з цього приводу в одній державі, завжди негативно впливають на стабільність економіки держав, які підтримують з нею економічні стосунки [6].

На світовому рівні існує достатня кількість організаційних структур, які займаються проблемами міжнародної економічної безпеки: Рада безпеки, як підрозділ Організації об'єднаних націй, Органи Європейський Союз (ЄС), Організація Економічного співробітництва і Розвитку і організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) та багато інших.

Одне із найбільш оптимальних визначень міжнародної економічної безпеки було дано російським науковцем Є. Олейниковим, який трактує її як «такий комплекс міжнародних умов співіснування домовленостей і інституціональних структур, при якому кожній державі – члену світового співтовариства забезпечується можливість вільно обирати і здійснювати свою стратегію соціального й економічного розвитку, не піддаючи зовнішньому і політичному тиску і розраховуючи на невтручання, розуміння і взаємоприйняття і взаємовигідне співробітництво з боку інших держав» [7].

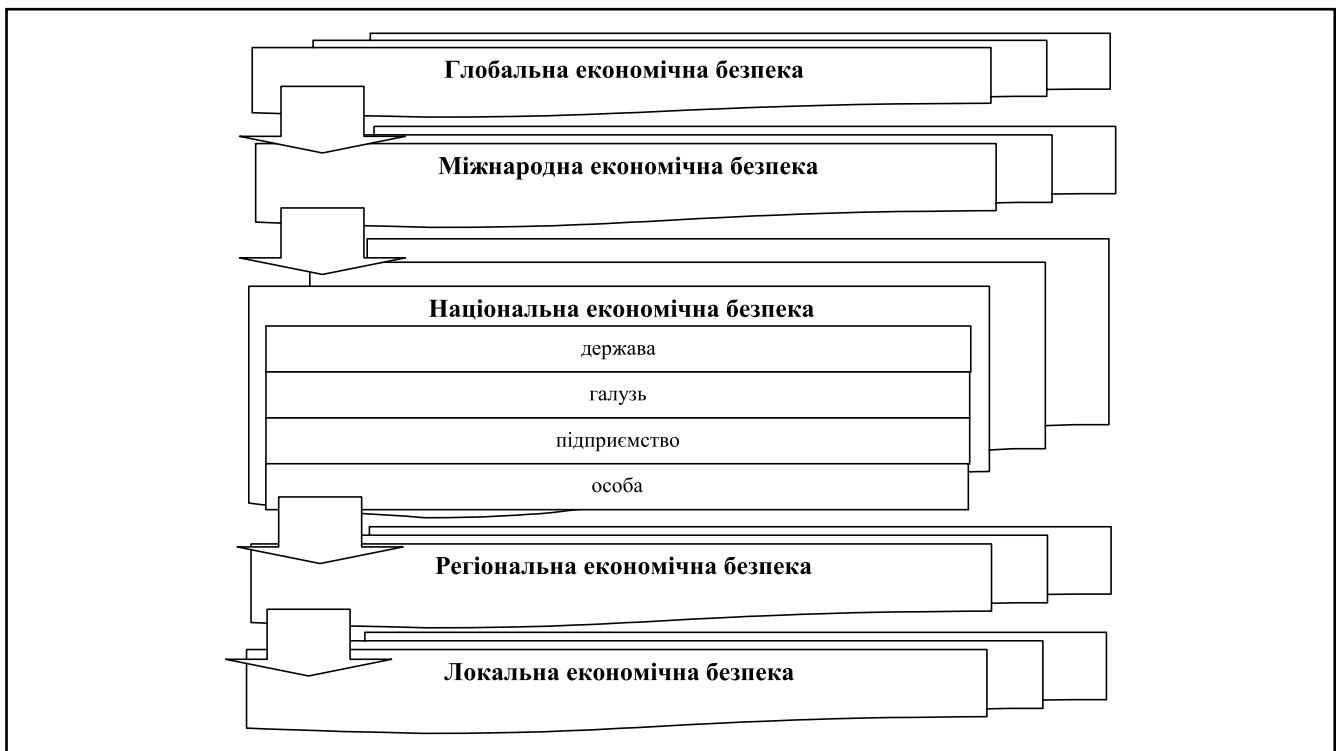
У відповідності із раніше запропонованим трактуванням глобальної економічної безпеки, міжнародна, на нашу точку зору, може бути визначена як: багатофакторна категорія, що характеризується стійкістю та стабільністю національної

економіки у міжнародній сфері, здатністю забезпечити задоволення суспільних потреб кожної особистості, реалізації національних інтересів, захист від негативних чинників із урахуванням тенденцій розвитку світової економіки.

Проблема забезпечення міжнародної економічної безпеки пов'язана з інтересами всіх країн світу, а отже на пряму залежить від національної економічної безпеки кожної держави.

Актуальність забезпечення національної безпеки пояснюється численними змінами в міжнародних відносинах: ускладнення міждержавних економічних відносин, глобалізація фінансових ринків, застосування високих технологій, розповсюдження ядерної і інших видів зброї масового ураження, активізація діяльності міжнародних терористичних організацій і т.ін. Такі зміни, що відбуваються в одній з країн, спричиняють за собою безліч як позитивних, так і негативних змін у ряді інших країн. І як наслідок – виникнення зовнішніх (посилення недовіри між державами, фінансові кризи, економічне розбалансування, фінансова, трудова і товарна експансія) і внутрішніх загроз (зміна суспільного устрою, нездатність країни до самозбереження і саморозвитку, неефективність системи державного регулювання економіки, нездатність держави до розв'язання соціальних конфліктів і суперечностей), різних за своєю природою і змістом [9].

Поняття «національна безпека» досить швидко увійшло у політичне та суспільне життя України. Під сутністю національної безпеки в Адміністративному кодексі України розуміється такий стан держави, при якому гарантується захищеність державного суверенітету та територіальної цілісності; дотримання конституційного ладу й законних прав та інтересів громадян, підтримка науково-технічного та еконо-



Ієрархія рівнів економічної безпеки

мічного потенціалу, забезпечення обороноздатності. Справді, проблеми забезпечення національної безпеки України в останній час стали актуальними, бо наша батьківщина переживає дуже складний період – формування державності та ринкові трансформації. Розвиток України як незалежної суверенної держави відбувається у складних внутрішніх умовах – наслідки затяжної економічної і соціальної кризи. Разом із тим вона є частиною розвитку світової економіки, яка, на жаль, несе в собі велику кількість загроз і ризиків, виникнення яких є результатом жорстокої боротьби національних економік – за світову першість, транснаціональних корпорацій – за сфери впливу та економічні інтереси. Треба зауважити, що у випадку України неможливе застосування вже накопиченого світовою історією досвіду, тому що трансформаційні процеси у державі мають тривалий (майже нескінченний) характер. У цій ситуації, для того, щоб посісти відповідне місце у світовій спільноті, Україні необхідна науково обґрунтована стратегія захисту національних інтересів.

Узагальнення доробку інших науковців та враховуючи міжрівневий взаємозв'язок, можна запропонувати наступне визначення національної економічної безпеки – складна багатфакторна категорія, що характеризується здатністю національної економіки забезпечити задоволення потреб кожного громадянина, реалізації національних інтересів, достатній оборонний потенціал, сталий соціально-економічний розвиток.

У національній безпеці нами виділено чотири рівні: безпека особи, підприємства, галузі і держави, місце і роль яких змінюються відповідно до політичного устрою, ступеня внутрішніх і зовнішніх загроз. У критичні для нації періоди може домінувати безпека держави. Як правило, авторитарні та тоталітарні режими висувають на перший план безпеку держави за рахунок безпеки особи. Так, наприклад, в адміністративно-командній економіці найбільш важливою була безпека держави. А для демократичної країни безпека держави є не самоціллю, а функцією забезпечення свободи та безпеки людини. Так, ст. 17 Конституції України зазначає, що «захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу» [4], а ст. 3 підкреслює, що «людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визначаються в Україні найвищою соціальною цінністю» [4]. Більш ретельно зазначені рівні будуть розглянуті нижче.

Стан економічної безпеки України в цілому перебуває в тісній залежності із забезпеченням сталого розвитку всіх її регіонів. На жаль, на даний момент дуже мало практичних розробок методів визначення і забезпечення економічної безпеки регіону. До них можна віднести роботу групи українських дослідників В. Пономаренко, Т. Клебанової, Н. Чернової [10], А. Татаркіна, О. Романова, А. Кукліна [13], а також роботи інших дослідників. На державному рівні були зроблені певні кроки в цьому напрямку. Це підкреслює прийнята в Україні в 2001 році Концепція державної регіональної політики.

У цій концепції визначені основні напрямки розвитку регіонів, а також встановлені основні напрямки забезпечення економічної безпеки регіону. До них відносяться:

- економічна самостійність. Вона виявляється в здійсненні контролю над ресурсами регіону, максимальному використуванні переваг регіону;
- стабільність економіки регіону. Це надійність всіх елементів економічної системи, захист всіх форм власності, створення гарантій для розвитку підприємницької діяльності;
- здатність до розвитку і прогресу. Це можливість реалізувати і захищати регіональні економічні інтереси.

Дослідження цієї категорії на регіональному рівні дозволило виявити основні підходи (табл. 2).

При розгляді питання економічної безпеки регіону необхідно враховувати перш за все особливості кожного з них: історичні, природно-кліматичні, демографічні, а також і те, що різні чинники, як негативні, так і позитивні, впливають на економічну безпеку певного регіону, також вносять свої корективи в економічну безпеку навколишніх регіонів і економічну безпеку держави.

Досягненню економічної безпеки на регіональному рівні перешкоджає ряд невирішених проблем. Так, економічній безпеці регіонів загрожують не тільки правова нерозв'язаність багатьох питань, неврегульованість взаємин регіонів із центральними органами влади, руйнування науково-технічного потенціалу, відсутність системи охорони навколишнього середовища, тінізація економіки, ріст економічної злочинності, низька професійна компетенція управлінських кадрів регіональних органів керування, але головне – відсутність пріоритетів у їхньому соціально-економічному розвитку.

У відповідності із раніше запропонованими трактуваннями глобальної, міжнародної та національної економічної

Таблиця 2. Основні підходи до визначення категорії «регіональна економічна безпека»

Підхід	Ключова характеристика	Автор
Ієрархічний	Підхід зорієнтований виключно на трактування регіонального рівня економічної безпеки як підсистеми національної безпеки	В. Пономаренко, Т. Клебанова, Н. Чернова, М. Бутко, Е. Олейников
Ресурсно-функціональний	Передбачає контроль за ефективністю використання ресурсів та забезпечення економічного зростання та конкурентоспроможності	А. Степаненко, М. Герасимов
Спрямований на захист від загроз та реалізацію інтересів	Зорієнтований на захист від зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечення стійкості та поступального розвитку регіону	Н. Вавдіюк, В. Косевцов, І. Бинько, А. Колосов, А. Татаркін, О. Романова, А. Куклін

безпеки, на нашу думку, регіональну можна визначити як – складна багатофакторна категорія, спрямована на задоволення економічних та соціальних потреб населення регіону, реалізація регіональних інтересів, захист від негативних чинників із урахуванням загальнодержавних тенденцій розвитку економіки.

Повертаючись до визначених раніше рівнів національної безпеки, доцільно зазначити, що західноєвропейські та американські вчені у своїх працях фактично ототожнюють поняття «економічна безпека держави» та «національна економічна безпека», при цьому під категорією «нація» розуміють усе населення країни. Щодо результатів роботи вітчизняних науковців, то в більшості ці поняття не розмежовуються, немає чітко визначених відмінностей. У відповідності із цим, автори приймають за основу дану позицію. Проведе узагальнення доробку вітчизняних та закордонних науков-

ців дозволило виділити п'ять основних підходів до розуміння цієї категорії на макрорівні (табл. 3).

Детальне вивчення наукових джерел щодо економічної безпеки дозволив зробити невтішний висновок, що попри те, що інколи галузь вказується як можливий рівень в ієрархії цієї категорії, але чіткого визначення йому не дано.

Опираючись на презентовані вище визначення, у нашому трактування економічна безпека галузі – це складна багатофакторна категорія, спрямована на максимально ефективне використання усіх видів ресурсів з метою задоволення попиту населення у певному виді продукції (робіт, послуг), що не суперечить загальнонаціональним інтересам та сприяє соціальному та економічному розвитку держави.

Наступною ланкою економічної безпеки є економічна безпека підприємства. Для визначення поняття «економічна

Таблиця 3. Основні підходи до визначення категорії «економічна безпека» (макрорівень)

Підхід	Ключова характеристика	Автор
1	2	3
Спрямований на забезпечення стійкості, стабільності та здатності до розвитку	Підхід зорієнтований на розуміння економічної безпеки як категорії, яка характеризується стійкістю, стабільністю та поступальним розвитком, здатністю протистояти різним негативним зовнішнім внутрішнім загрозам та забезпечувати досягнення поставлених цілей	В. Савін, О. Бандурка, В. Духов, К. Петрова, І. Червяков, А. Ревенко, О. Лепіхов, Л.Абалкін, В. Захарченко, А. Татаркін, О. Романова, А. Куклін, В. Яковлев, А. Архипов, А. Городецький, Б. Михайлов, Е. Бухвальд, Н. Гловацька, С. Лазуренко, В. Мунтіян, А. Шваєв, В. Геєць, С. Ликшин, А. Свиначенко, В. Шлемко, І. Бінько, М. Єрмошенко, К. Єфремов, Г. Георгадзе, Г. Дарнопих, Б. Бузан, В. Сенчагов, О. Архипов, Е. Бухвальд, В. Дворянков, Ю. Ольсевич, П. Белова
Спрямований на самовідтворення і саморозвиток	Підхід характеризує безпеку як здатність системи до забезпечення стійкого функціонування, розширеного самовідтворення, задоволення потреб населення	Я. Жаліло, В. Білоус, Н. Нижник, Г. Ситник, О. Білорус, Д. Лук'яненко, Г. Пастернак-Таранушенко, О. Грунін, А. Ілларіонов, І. Козлюк Н. Капустін, В. Амитан, А. Амитан, А-ндр. Амитан, А. Данко
Спрямований на забезпечення економічної незалежності	Пріоритетним є забезпечення економічної незалежності країни, захист національних інтересів, вільний вибір шляхів і форм економічного розвитку	Я. Тімберген, О. Шнипко, Г. Маховські, О. Городецький, О. Бельков, Б. Губський
Врахування умов міжнародної економічної взаємозалежності	Підхід зорієнтований на забезпечення економічної безпеки шляхом ефективного використання міжнародних зв'язків	Г. Дарнопих, С. Михаловський, Т. Агапова
Спрямований на захист від загроз	Ключовим є захист від існуючих та потенційних негативних зовнішніх і внутрішніх загроз та життєво важливих інтересів країни	Х. Мауль, К. Мердок, А. Піскунов, Є. Човушян, М. Сидоровим, О. Бандурка, В. Духов, Ю. Ольсевич, Э. Човушян, М. Сидоров, К. Іпполітов, В. Савін, О. Лепіхов, В. Медведев, С. Кузнецов, Е. Бухвальд, Н. Гловацкая, С. Лазуренко, В. Сенчагов, В. Пірумов, Е. Олейникова, В. Косевцов, В. Савін, В. Пірумов, К. Іпполітов, А. Городецького, В. Попович

Таблиця 4. Основні підходи до визначення категорії «економічна безпека підприємства»

Підхід	Ключова характеристика	Автор
Стійкість, стабільність та здатність до розвитку	Передбачає стійкість, здатність до саморозвитку та захисту комерційних інтересів	Є. Воробйов, Н. Капустін, Е. Раздіна, С. Дубецька, Н. Подлужна
Ресурсно-функціональний	Пріоритетним вважається найбільш ефективне використання наявних ресурсів, що повинно сприяти усуненню загроз та задоволенню інтересів	Е. Олейникова, С. Ілляшенко, А. Крисин, І. Ципіна, Ю. Кваша, В. Сенгалова, А. Кирієнко, О. Арефєва, Т. Кузенко, В. Сенгалов, Л. Мельник
Спрямований на захист від загроз та реалізацію інтересів	Зорієнтований на захист підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз та реалізацію його інтересів	Л. Бендіков, В. Ярочкін, А. Могильний, В. Іванов, В. Шликов, А. Козаченко, В. Пономарьов, А. Ляшенко, В. Забродський, Н. Капустін, Д. Ковалев, Т. Сухарукова, А. Колосов

безпека підприємства» існує безліч тлумачень. Узагальнення точок зору щодо суті поняття «економічна безпека підприємства» дозволило визначити ключові підходи (табл. 4).

Узагальнюючи наявні точки зору та беручи за основу власне трактування економічної безпеки на інших рівнях, можна запропонувати таке визначення економічної безпеки підприємства – складна багатофакторна категорія, спрямована на ефективне використання наявних ресурсів та ринкових можливостей, забезпечення стійкості та захисту від негативних чинників, реалізації інтересів за умов сталого соціально та економічного розвитку.

Безпека особи здебільшого досліджується у сукупності з безпекою підприємства та розглядається як збереження життя і здоров'я працівників і керівництва фірми. Ці дві складові не можливо, на наш погляд, відокремлювати, тому що реалізація інтересів і підприємства, і особистості знаходиться в тісному зв'язку. Так, підприємство не може досягти своєї мети без використання робочої сили, т.т. спроможності до праці окремих особистостей. А окремі особи – не здатні задовольнити свої біологічні, або інші потреби, не приймаючи участь в економічному процесі, в.т. в ситуації, коли вони не мають змоги продавати свою робочу силу. З приводу цього, можна зробити висновок: реалізація мети підприємства завжди є основою реалізації цілей особистості. Іншими словами: високий рівень економічної безпеки підприємства сприяє забезпеченню економічної безпеки особистості. У відповідності із цим, на нашу думку, під економічною безпекою особи слід розуміти стан забезпеченості особи умовами проживання й охорони його життя та можливість реалізації особистих інтересів.

Висновки

Як підсумок доцільно наголосити, що, на нашу думку, поняття «економічна безпека», незалежно від рівня, має характеризуватися такими ключовими параметрами:

- складна багатофакторна категорія;
- спрямована на забезпечення суспільних потреб особи;
- реалізація економічних інтересів;
- захист від негативних чинників;
- ефективного використання наявних ресурсів та ринкових можливостей;
- забезпечення сталого економічного розвитку.

Література

1. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузьменко. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170 с.
2. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк; Над. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с. – Бібліогр.: с. 43–46.
3. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизмы обеспечения: моногр. / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, О.М. Ляшенко. – К., Льбрга. – 2003 – 280 с.
4. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 р. №254к/96–ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – Ст. 141.
5. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економічного прогнозування, кер. проекту Геець В.М. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
6. Мішина І.Г. Сутність та елементи економічної безпеки, їх значимість в процесі реалізації національної безпеки країни / І.Г. Мішина // Вісник технологічного університету поділля (серія – економічні науки), №2, Т. 1. – Хмельницький: ТУП, 2003 – 170 с.
7. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность): учеб. пособ. / Е.А. Олейников. – М.: ЗАО «Бизнес-школа» Интел – Синтез», 1997. – 288 с.
8. Орлова В.В. Особливості моделювання фінансової безпеки підприємства / В.В. Орлова // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Vedecky prumysl evropskeho kontinentu – 2007» – Praha: Publishing House «Education and Science», – 2007. – С. 31–32.
9. Пастернак–Таранущенко Г. Безопасность: система, подсистема, оценки, новое оружие / Г. Пастернак–Таранущенко // Экономика Украины. – 2000. – №12. – С. 55–59.
10. Пономаренко В.С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова. – Х.: ИД «Инжек», 2004. – 143 с.
11. Реверчук Н.Й. Економічна безпека в Україні: держави, фірми, особи: навч. посіб. / Н.Й. Реверчук, Я.Й. Малик, І.І. Кульчицький, С.К. Реверчук; за ред. д.е.н. С.К. Реверчука. – Львів: ЛФМАУП, 2000. – 192 с.
12. Рибчук А.В. Глобальна виробнича інфраструктура як об'єкт економічної безпеки світового співтовариства / А.В. Рибчук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1(91). – С. 49–58.
13. Татаркин А. Экономическая безопасность как объект регионального исследования / А. Татаркин, О. Романова, А. Куклин и др. // Вопросы экономики. – 1996. – №5. – С. 78–89.
14. Філтенко Л.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / Л.С. Філтенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.

Вплив податкового боргу на споживання та інвестиції

На основі методології кейнсіанської наукової школи та «золотого» правила інвестування обґрунтовано наслідки впливу податкового боргу на сукупний попит та його складові. Доведено, що за умови повної та своєчасної сплати податків держава могла б регулювати пропорції між інвестиціями та споживанням і забезпечувати оптимальні умови для економічного зростання.

На основе методологии кейнсианской научной школы и «золотого» правила инвестирования обоснованы последствия влияния налогового долга на совокупный спрос и его составляющие. Доказано, что при условии полной и своевременной уплаты налогов государство могло бы регулировать пропорции между инвестициями и потреблением и обеспечивать оптимальные условия для экономического роста.

The author substantiates the effects of the tax debt influence on the aggregate demand and its components using the methodology of Keynes scientific school and the gold rule of investment. He proves that on the condition of full and timely tax payments the state could regulate the proportions between investments and consumption and provide the optimal conditions for the economic growth.

Постановка проблеми. Розглядаючи податковий борг не лише як не внесену в установленний термін узгоджену суму податкового зобов'язання, а й як приховані податки, що припадають на незадекларовані об'єкти оподаткування [1, с. 32–40; 2, с. 3–9], логічно виникає питання, як формування у платників додаткових коштів унаслідок несплати податків, з одного боку, та недоотримання державою доходів – з іншого, впливає на добробут та економічне зростання суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Відмітимо, що проблема податкового боргу та ухилення від сплати податків досліджувалася науковцями В.А. Бортняком, В.П. Вишневським, А.С. Веткіним, В.І. Грушом, А.М. Жеребних, Ю.Б. Івановим, В.М. Мельником, С.В. Онишком, К.В. Павлюк, С.П. Позняковим, І.М. Тарановим. Проте саме у такій постановці дане питання піднімалося лише В.П. Вишневським та А.С. Веткіним [3, с. 16–17]. Віддаючи належне вченим, зазначимо, що вплив податкового боргу на інвестиції та споживання ніколи не досліджувався у вітчизняній фаховій літературі. Але, як відомо, від співвідношення між цими складовими сукупного попиту залежить економічне зростання. Отже, наукова розробка даного питання є актуальною і важливою.

Мета написання статті – встановити, за яких умов досягається оптимальне співвідношення між інвестиціями та спожи-

ванням для забезпечення економічного зростання: при повній і своєчасній сплаті податків чи при невиконанні податкових зобов'язань унаслідок ухилення від оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з поставленої мети за основу дослідження були прийняті методологічні положення кейнсіанської наукової школи.

В узагальненому вигляді залежність між приростом національного доходу, інвестиціями та споживанням (по Дж. Кейнсу) описується математичним рівнянням:

$$\Delta Y = \Delta I / (1 - \Delta C / \Delta Y),$$

де ΔY – приріст національного доходу;

ΔC – приріст споживання;

ΔI – приріст інвестицій;

$\Delta C / \Delta Y$ – гранична схильність до споживання;

$1 - \Delta C / \Delta Y$ – гранична схильність до заощаджень.

З наведеного рівняння видно, що приріст національного доходу прямо пропорційний приросту інвестицій. Отже, чим більша частина доходу використовується на споживання та інвестиції, тим більшим є ефективний попит, формуються кращі умови для зростання ВВП.

Частина коштів, які залишаються у платника у результаті невиконання податкових зобов'язань, дійсно може бути спрямована на інвестиції. Чи призведе це до економічного зростання?

Перевіримо дане положення за допомогою 45–градусної кейнсіанської моделі (рис. 1).

Нехай пряма AD відображає рівень сукупного попиту за умови неповної сплати податків. У точці E фокусується стан макrorівноваги. Якщо створений ВВП дорівнюватиме Y_{f2} , то сукупний попит перевищить пропозицію, у результаті матиме місце інфляційний розрив. Якщо не сплачені державі кошти будуть спрямовані платниками на інвестиції, то пряма AD змістися угору. Сукупний попит зросте, відтак, збільшиться інфляційний розрив. Негативний вплив податкового боргу посилиться, якщо у сукупному попиті переважатиме споживча складова. Про позитивний вплив у цьому випадку можна говорити лише тоді, якщо кошти, які платник заборгував державі, будуть інвестовані і це призведе до збільшення ВВП, причому тільки до точки рівноваги. Якщо ж ВВП збільшиться до Y_{f1} , то домінуватиме сукупна пропозиція. У результаті матимемо рецесійний розрив. У цьому випадку позитивний вплив податкового боргу матиме місце, якщо не сплачені державі кошти спрямовуватимуться на споживання.

На нашу думку, аналогічним буде результат, якщо такі ж самі інвестиції зробить держава за рахунок сплачених по-

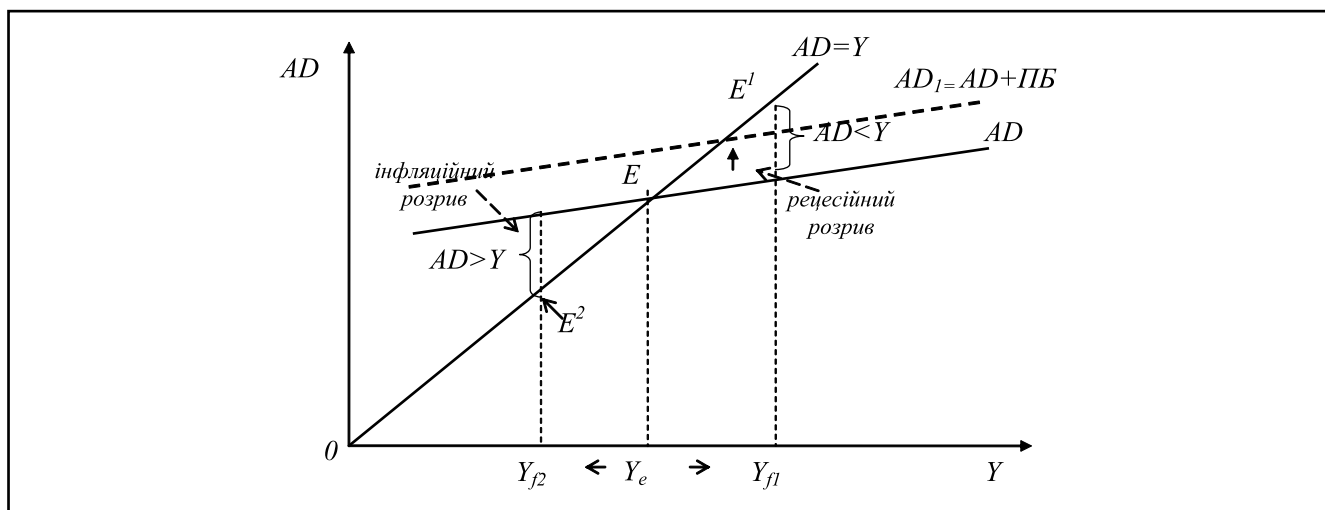


Рисунок 1. Вплив податкового боргу на сукупний попит та стан макрорівноваги

датків. Якщо на величину зменшення інвестиційного попиту фірм збільшиться інвестиційний попит держави, сукупний попит не зміниться.

Із вище наведеного рівняння видно, що приріст національного доходу можливий за умови зростання й інвестиційного, й споживчого попиту. При незмінному інвестиційному попиті будь-яке зменшення споживчого попиту не призведе до економічного зростання. Такий самий результат матимемо, якщо інвестиційний попит зростатиме швидшими темпами ніж споживчий. Звідси робимо припущення, якщо вся сума податкового боргу спрямована на інвестиції, то при незмінному споживчому попиті досягатиметься зростання ВВП. Якщо ж споживчий попит зменшиться на величину більшу, ніж податковий борг збільшить інвестиції, то це свідчитиме про негативний вплив податкового боргу на економічну динаміку.

У зв'язку з викладеним вище важливе значення має розподіл податкового боргу на споживання та заощадження в доходи платника, виходячи з основного психологічного закону Дж. Кейнса та виявлених ним факторів, що впливають на вибір цих напрямів використання доходу.

Згідно із основним психологічним законом, «люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання із зростанням доходу, але не тією самою мірою, якою зростає дохід» [4, с. 96]. Тобто не весь приріст доходу буде спожитий. «Зі зростанням реального доходу, як правило, більшою виявляється питома вага тієї частини доходу, яка направляється на заощадження» [4, с. 97]. Платники з низькими доходами будуть використовувати несплачені державі кошти насамперед на споживання, щоб задовольнити хоча б мінімальні потреби. У платників з високими доходами будуть формуватися так звані «зайви» заощадження. Звідси висновок про необхідність вилучення державою заощаджень за допомогою прогресивного оподаткування з метою їх подальшого інвестування та спрямування на фінансування поточних державних видатків. У такий спосіб має стимулюватися споживчий та інвестиційний попит, що дає поштовх подальшому розвитку підприємництва і виробництва. Саме в цьому і полягає зміст податкового регулюван-

ня. Звідси логічно припустити, що несвоєчасна сплата податків платниками з високими доходами гальмуватиме вилучення зайвих заощаджень, відтак, регулююча роль податків не буде реалізована.

Особливо актуальним це питання є для України. При пропорційній системі оподаткування доходів, яка існує в Україні, регулююча функція податків, принаймні в частині вилучення доходів, що значно перевищують поточне споживання, майже не реалізується навіть за умови повної і своєчасної їх сплати. Ситуація загострюється, враховуючи, що за рахунок несплачених податків доходи зростають, відтак, збільшується їх частина, яка заощаджується. Це зменшує сукупний попит. Разом із цим значна частина населення, доходи яких формуються за рахунок бюджету, не може створити споживчий попит, оскільки отримуваних доходів не вистачає для задоволення навіть поточних потреб. Отже, податковий борг збільшує схильність до заощаджень і зменшує споживання, що гальмує економічне зростання.

Вчення Дж.М. Кейнса не дає нам відповідь, яким має бути співвідношення між інвестиційним та споживчим попитом для забезпечення економічного зростання. Це спонукує нас звернутися до наукових розробок послідовників Дж. Кейнса, в яких досліджуються питання інвестицій, заощаджень та споживання, зокрема, Лауреата нобелівської премії Е. Фелпса. Він поставив питання, яким має бути оптимальний обсяг капіталу суспільства, розвиток якого має траєкторію збалансованого зростання. Якщо капітал буде дуже великим, це створить потужну основу для розвитку виробництва та економічного зростання. Але чи зможе суспільство насолодитися плодами зростання, якщо не зможе спожити вироблене з причини низьких доходів споживачів? Відповідь міститься у «золотому правилі нагромадження капіталу» (саме Е. Фелпсу належить цей термін). Суть його полягає в тому, що критерієм визначення норми заощаджень має бути максимізація добробуту суспільства, тобто як найбільше споживання. «Золотому правилу» відповідає така норма заощаджень, за якої формується стійка капіталоозброєність,

але за умови максимізації споживання. Із золотого правила витікає рівність попиту і пропозиції як необхідної умови для подальшого економічного зростання.

Сукупний споживчий попит (ССП) можна представити як суму двох складових: споживчого попиту населення, доходи якого формуються в приватному секторі економіки (СПп), і споживчого попиту населення, доходи якого формуються за рахунок бюджету держави (СПб). Різний рівень доходів цих категорій населення буде обумовлювати не тільки різну схильність до споживання і заощаджень, а й різні можливості споживання взагалі. У результаті навіть за умови відповідності сукупного попиту сукупній пропозиції увесь вироблений продукт може бути не спожитий, оскільки у одній категорії населення буде формуватися надлишок доходів (збільшуватися інвестиційний попит), а в іншій доходів не вистачатиме, щоб покрити пропозицію. Чи може бути виправданим надлишок інвестиційного попиту за рахунок неспланих податків, за умови недостатності споживчого попиту, обумовлену неможливістю перерозподілити доходи з причини податкової заборгованості? Згідно із «золотим правилом» – ні.

Необхідність пошуку оптимального співвідношення між інвестиціями і споживанням актуалізується, якщо доходи значної частини суспільства (як це характерно для України) залежать від бюджету. В цьому випадку держава відіграє суттєву роль у формуванні споживчого попиту. Регулюючі дії держави залежатимуть від стану економічної рівноваги. Обидва явища одночасно спостерігаються в Україні. Показники, що характеризують їх динаміку збільшилися за останній рік. Як пояснити цей феномен? Чи можуть інфляційний і рецесійний розриви існувати одночасно? Які регулюючі заходи має застосовувати держава, враховуючи таку ситуацію?

Як відомо, при рецесійному розриві кейнсіанці пропонують здійснювати політику стимулювання споживчого попиту, одним із інструментів якої є збільшення державних видатків. Податковий борг гальмує цей процес.

При інфляційному розриві стимулюванню підлягає сукупна пропозиція шляхом зменшення податків, збільшення дер-

жавних закупівель (для чого потрібні бюджетні кошти). Податковий борг зменшує податкове навантаження, дозволяє, як зазначалося вище, збільшувати інвестиції. Проте держава втрачає джерело для здійснення власних інвестицій та реалізації перерозподільних процесів, щоб стимулювати споживчий попит. Одночасно намагаються зменшувати податки для стимулювання пропозиції та збільшувати державні видатки для стимулювання споживчого попиту можна лише за рахунок бюджетного дефіциту. В умовах обмежених можливостей держави із залучення позик, фінансування дефіциту бюджету можливе лише за рахунок емісії, що призведе до ще більшого інфляційного розриву. На нашу думку, за такого макроекономічного стану, який має місце в Україні, логічними будуть заходи державних контрольних органів, спрямовані на мобілізацію заборгованих державі податків. Погашення заборгованості дасть змогу вилучити зайві заощадження та збільшити заробітну плату працівникам бюджетних установ, соціальні виплати, що підвищить споживчий попит цієї категорії населення. У результаті пряма AD не тільки зміститься в гору, як це показано на рис. 1, а й змінить кут відносно бісектриси $AD=Y$, як це показано на рис. 2.

Для здійснення регулюючих заходів державі передусім треба встановити, яким має бути співвідношення між інвестиціями та споживанням, щоб створювалися якнайкращі умови для економічного зростання.

Наведений нижче матеріал показує, як ми шукали відповідь на це питання.

Розглянемо умовну ситуацію, коли до бюджету сплачено усі податки, що припадають на тіньові об'єкти оподаткування. Кошти, що надійшли до бюджету від тіньових доходів через бюджетні видатки, можуть бути спрямовані як на споживання, так і на інвестиції. Оскільки невідомо, в яких пропорціях мають бути розподілені кошти між споживанням, інвестиціями та заощадженнями, розглянемо три абстрактні ситуації та визначимо, на скільки б змінився обсяг ВВП у 2009 році порівняно з фактично досягнутим у цих трьох випадках, і визначимо, який варіант розподілу є найдоцільнішим.

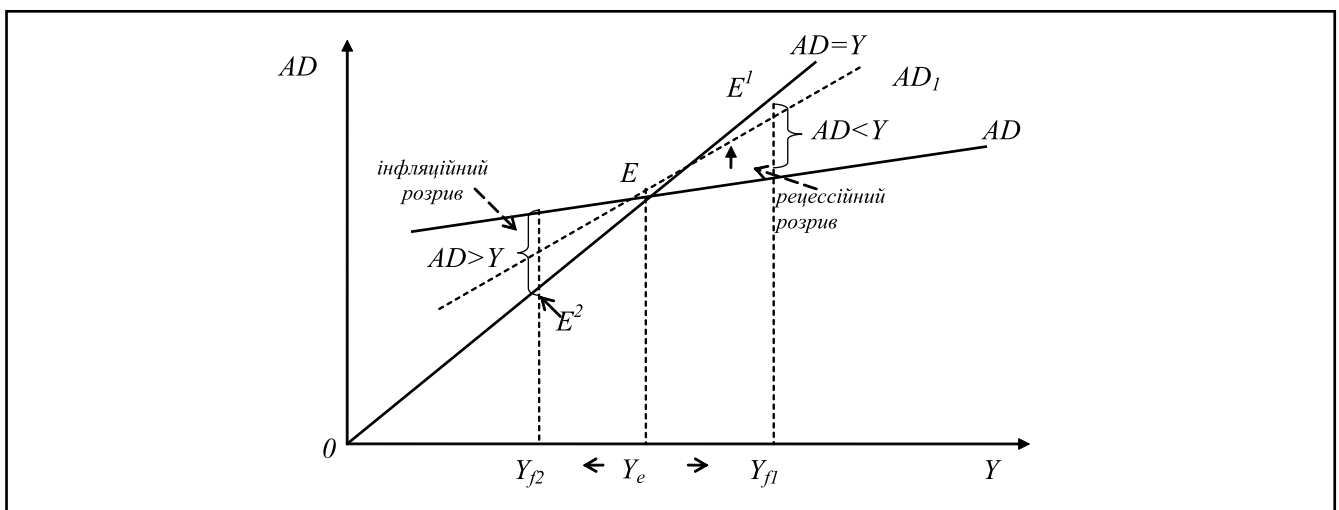


Рисунок 2. Вплив заходів з мінімізації податкового боргу на стан макrorівноваги

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

I ситуація: вся сума податкових надходжень з легалізованих доходів ($T_{\text{лег}}$) спрямовується на споживання (C); вся сума доходів, що залишилися у платників після сплати податків ($D_{\text{лег}}$) – також іде на споживання (C).

II ситуація: вся сума податкових надходжень від легалізованих доходів ($T_{\text{лег}}$) спрямовується на споживання (C); вся сума доходів, що залишилися після сплати податків ($D_{\text{лег}}$), спрямовується на заощадження (S).

III ситуація: вся сума податкових надходжень від легалізованих доходів ($T_{\text{лег}}$) спрямовується на заощадження (S); вся сума доходів, які залишилися після сплати податків ($D_{\text{лег}}$), також спрямовується на заощадження (S).

Припускаємо, що вся сума заощаджень інвестується в економіку ($S=I$).

ВВП за категоріями кінцевого використання ($ВВП_{\text{ф}}$) складається з кінцевого споживання товарів і послуг (C), валового нагромадження (I) та сальдо експорту–імпорту товарів і послуг ($ExIm$) (табл. 1).

Ми зменшуємо суму ВВП на сальдо експорту імпорту, щоб отримати чисту суму ВВП для розрахунків.

У табл. 2 наведено вихідні дані для розрахунку приросту ВВП за умови легалізації тінювих доходів.

Для розрахунків використаємо наведене вище рівняння

$$\Delta Y = \frac{\Delta I}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}}$$

Результати розрахунків для всіх трьох ситуацій наведені у табл. 3

Таблиця 1. ВВП за категоріями кінцевого використання, у фактичних цінах, млн. грн.

Показники	2006	2007	2008	2009
ВВП	544153	720731	948056	914720
у т.ч.				
Кінцеві споживчі витрати (C)	424906	558581	758902	774075
Валове нагромадження (I)	134740	203318	264883	156480
Сальдо експорту–імпорту	-15493	-41168	-75729	-15835
ВВП без врахування сальдо експорту–імпорту	559646	761899	1023785	930555

Джерело: розраховано авторами за даними Державного комітету статистики України.

Таблиця 2. Вихідні дані для розрахунку приросту ВВП, млрд. грн.

Роки	$ВВП_{\text{ф}} = Y_{\text{ф}}$		$ВВП_{\text{тін}} = Y_{\text{тін}}$		ВВП _п
	C	I	$T_{\text{тін}}$	$D_{\text{тін}}$	
2006	424,9	134,74	42,75	139,45	741,84
2007	558,581	203,318	51,6	179,02	992,52
2008	758,902	264,883	63,6	201,85	1289,2
2009	774,08	156,48	74,91	254,39	1259,9

Примітка. У таблиці $T_{\text{тін}}$ і $D_{\text{тін}}$ розраховано на основі оцінки тінювого ВВП та рівня його централізації в бюджеті.

Джерело: розраховано авторами за даними Державного комітету статистики України, ДПА України, Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України

Таблиця 3. Приріст ВВП та гранична схильність до споживання, млрд. грн.

Роки	C	I	Уп	с' (гранична схильність до споживання) $\Delta C/\Delta Y$
Ситуація I				
2007	789,20	203,32	992,52	
2008	1024,35	264,88	1289,24	
2009	1103,38	156,48	1259,86	
$\Delta_{2008-2007}$	235,15	61,57	296,72	0,79
$\Delta_{2009-2008}$	79,02	-108,40	-29,38	-2,69
Ситуація II				
2007	610,18	382,34	992,52	
2008	822,50	466,73	1289,24	
2009	848,99	410,87	1259,86	
$\Delta_{2008-2007}$	212,32	84,39	296,72	0,72
$\Delta_{2009-2008}$	26,48	-55,86	-29,38	-0,90
Ситуація III				
2007	558,58	433,94	992,52	
2008	758,90	530,33	1289,24	
2009	774,08	485,78	1259,86	
$\Delta_{2008-2007}$	200,32	96,40	296,72	0,68
$\Delta_{2009-2008}$	15,17	-44,55	-29,38	-0,52

2008 рік:

$$\text{Для ситуації I: } \Delta Y = \frac{\Delta I}{1 - c'} = \frac{\Delta I}{1 - c'} = \frac{61,57}{1 - 0,79} = 296,72$$

млрд. грн.

$$\text{Для ситуації II: } \Delta Y = \frac{\Delta I}{1 - c'} = \frac{84,39}{1 - 0,72} = 296,72 \text{ млрд. грн.}$$

$$\text{Для ситуації III: } \Delta Y = \frac{\Delta I}{1 - c'} = \frac{96,40}{1 - 0,68} = 296,72 \text{ млрд. грн.}$$

2009 рік:

$$\text{Для ситуації I: } \Delta Y = \frac{\Delta I}{1 - c'} = \frac{-108,4}{1 - (-2,69)} = -29,38 \text{ млрд. грн.}$$

$$\text{Для ситуації II: } \Delta Y = \frac{\Delta I}{1 - c'} = \frac{-55,86}{1 - (-0,9)} = -29,38 \text{ млрд. грн.}$$

$$\text{Для ситуації III: } \Delta Y = \frac{\Delta I}{1 - c'} = \frac{-44,55}{1 - (-0,52)} = -29,38 \text{ млрд. грн.}$$

Результати розрахунку свідчать, що незалежно від перерозподілу прихованих від оподаткування доходів, показники приріст у (зменшення) ВВП не змінюються. Тобто якщо всі доходи будуть легалізовані і оподатковані, то ВВП зростатиме, а отже збільшуватиметься рівень споживання і заощадження в країні. Зниження ВВП у 2009 році порівняно з 2008 роком на 29,38 млрд. грн. пов'язано саме із наслідками фінансової кризи, так як на відміну від попередньо існуючої тенденції, різко скоротився обсяг інвестицій у зв'язку із погіршенням платіжної дисципліни, банкрутством та масштабним скороченням обсягів виробництва.

Виходячи із розрахунків рівня граничної схильності до споживання (табл. 3) для 2009 року найкраще було б, щоб легалізовані доходи (як сплачені із них податки, так і ті, що залишилися б у платників після оподаткування), повністю спрямовувались на заощадження та інвестиції. В цьому випадку було б найменше скорочення граничної схильності до

споживання, яка, серед іншого, залежить від поточного обсягу використовуваного доходу та довгострокових очікуваних тенденцій. Індивіди, визначаючи обсяг споживання, виходять з довгострокового періоду, запитуючи: «Чи цьогорічний дохід високий або низький тимчасово? Враховуючи поточні і майбутні доходи скільки можна споживати сьогодні, щоб не улазити у надмірні борги?». Відповідно до теорії постійного доходу споживачі не однаково реагують на всі потрясіння в доходах. Якщо зміни в доході постійні (наприклад, гарантована високооплачувана робота), то споживачі, очевидно, збільшать споживання відповідно до змін у доході. З іншого боку, якщо зміни у доході виключно тимчасові (тимчасові преміальні виплати або хороший урожай), то значна частина приросту доходу, можливо, заощаджуватиметься. В результаті скорочення виробництва та зростання безробіття як наслідків фінансової кризи більшість населення не сподівається отримувати в найближчій перспективі високі заробітки, тому не позичають додаткові кошти на споживання та обмежують його поточний розмір, а отримані кошти намагаються заощадити на майбутнє.

На рис. 1 зображено співвідношення між споживанням і заощадженнями у 2008 та 2009 роках для змодельованих ситуацій. В усіх варіантах спостерігається однакова зміна потенційного ВВП (у 2008 році – зростання, а у 2009 році – скорочення).

Спробуємо знайти оптимальне співвідношення між заощадженнями та споживанням, при якому максимізується значення ВВП. Для цього використаємо програмне забезпечення Пакету аналізу «Пошук рішення» (функція максимізації).

Для постановки задачі використано такі змінні:

Y – ВВП потенційний у 2009 році, млрд. грн.;

C – споживання у 2009 році, млрд. грн.;

I – інвестиції у 2009 році, млрд. грн.

$$Y = C_1 + I_1, \text{ так як } Y = C + I.$$

Функція максимізації: $Y \rightarrow \max$

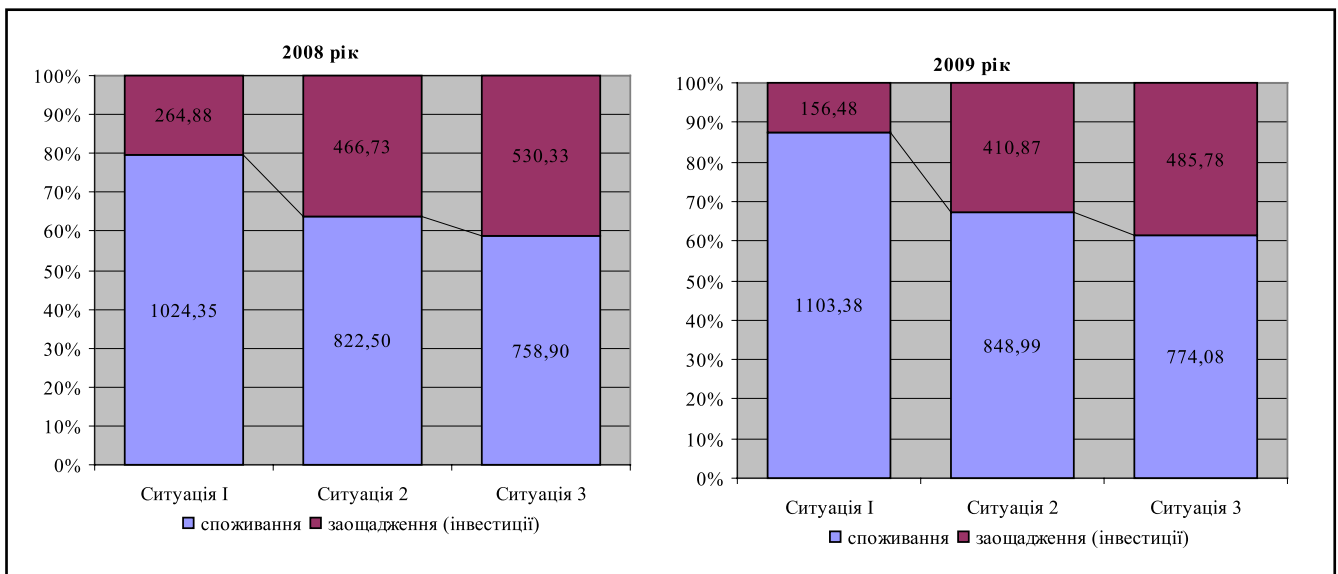


Рисунок 3. Структура сукупного попиту для трьох змодельованих ситуацій

Таблиця 4. Оптимальна структура сукупного попиту для максимізації ВВП

Показники	Обмеження		Результат оптимізації, млрд. грн.	Питома вага, %
	min	max		
2008 рік				
С	558,58	1024,35	822,25	63,8
I	203,32	530,33	466,99	36,2
У	761,89	1289,24	1282,24	100
			оптимальний максимум	
2009 рік				
С	758,90	1103,38	807,56	64,1
I	264,88	485,78	452,30	35,9
У	1023,79	1259,86	1259,86	100
			оптимальний максимум	

Розрахунки були проведені для 2008 та 2009 років в автоматизованому режимі із застосуванням пакету аналізу «Пошук рішення».

Обмеження:

– $C \geq 0, I \geq 0, Y \geq 0$,

– мінімальне значення C, I та Y – це їхній фактичний розмір у 2008 році за фактичними даними;

– максимальне значення – це фактичний розмір C та I у 2009 році плюс ВВП тінювий за нашими оцінками. Якщо вся сума легалізованих доходів спрямовується на споживання, то $C = C_{\text{офіційний}} + \text{ВВП}_{\text{тін}}$, якщо на інвестиції – то $I = I_{\text{офіційний}} + \text{ВВП}_{\text{тін}}$.

Для показника Y максимальним обмеженням є ВВП потенційний ($\text{ВВП}_{\text{пот}} = \text{ВВП}_{\text{оф}} + \text{ВВП}_{\text{тін}}$). Таке обмеження необхідне, оскільки недоцільно розраховувати розмір ВВП, який просто нереально отримати.

Аналогічні обмеження і для 2008 року.

На основі даних табл. 1–3 було створено вихідну таблицю обмежень максимальних та мінімальних значень, до якої також внесено отриманий результат функції максимізації (табл. 4).

Отже, максимально можливим для 2008 та 2009 років є саме ВВП потенційний, причому найбільш оптимальним для обох років є показник споживання в середньому на рівні 64% ВВП, а інвестицій – на рівні 36% ВВП.

Слід також зауважити, що приблизно таке співвідношення характерне для ситуації II (табл. 3). Тобто для економіки найкраще, коли практично вся сума податкових надходжень від легалізованих доходів ($T_{\text{тін}}$) спрямовується на споживання (C), а сума легалізованих доходів, які залишились після сплати податків ($D_{\text{тін}}$) – на заощадження (S) (інвестиції). Звісно, в реальній дійсності і платники і держава використовують кошти і на інвестиції і на споживання. Проте за допо-

могою коштів, отриманих від сплати податків держава могла б регулювати пропорції між споживанням та інвестиціями.

Висновки

Податковий борг підсилює нерівномірність розподілу, що негативно впливає на купівельну спроможність. За рахунок ухилення від сплати податків, формуються надлишкові доходи індивідів, які не використовуються на споживання. Водночас податковий борг звужує фінансові можливості держави стосовно величини заробітної плати працівників організацій та установ, що фінансуються із бюджету, обмежуючи споживання численної (зокрема, в Україні) категорії споживачів. Податковий борг збільшує сукупний попит, проте в умовах, коли попит значної частини населення залежить від обсягів бюджетного фінансування, податкова заборгованість не сприяє максимізації споживання, відтак створенню передумов економічного зростання. Несплата податків зменшує можливості держави використання податків як інструментів регулювання пропорцій між інвестиціями та споживанням.

Література

1. Податковий борг в Україні: причини, наслідки, менеджмент: [монографія] / Тимченко О.М. – К. КНЕУ, 2009.
2. Тимченко О. Податковий борг: сутність та явище / О.М. Тимченко // Ринок цінних паперів України. – 2009. – №3–4.
3. Вишневский В.П. Уход от уплаты налогов: теория и практика: монография / В.П. Вишневский, А.С. Веткин. – НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2003.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж. М.; [пер. с англ. Н. Н. Любимов]. – М.: Гелиос АРВ, 1999.

Організація інформаційної системи внутрішнього контролю

У статті розкриті загальні принципи побудови інформаційної системи процесу контролю господарської діяльності, узагальнена організація інформаційного забезпечення контрольного процесу, номенклатур контролю та приведена методика проведення перевірки в умовах автоматизації.

В статье раскрыты общие принципы построения информационной системы процесса контроля хозяйственной деятельности, обобщена организация информационного обеспечения контрольного процесса, номенклатур контроля и приведена методика проведения проверки в условиях автоматизации.

The general principles of formation the information system of process control economic activity are exposed in the article, the organization of the information supply of control process and control nomenclatures are generalized and the methodology of conducting control under automation is shown.

Постановка проблеми. Із розвитком автоматизованих інформаційних систем почали масово впроваджуватися в практику проведення внутрішнього контролю за допомогою обчислювальної техніки. В умовах функціонування автоматизованих інформаційних систем відбуваються деякі зміни основних принципів контролю.

Необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення методики внутрішнього контролю в умовах автоматизованої обробки інформації визначили актуальність теми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До розробки питань теорії і методології внутрішнього контролю вагомий внесок зробили вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.М. Мурашко, М.В. Романів, Є.М. Романів, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач та інші; зарубіжні дослідники: В.Д. Андреев, Е.А. Арнс, І.А. Белобжецький, М.Г. Белов, Ю.О. Данилевський, І.І. Єлісєєва, Л.М. Ізбицький, Є.О. Кочерин, Л.М. Крамаровський, Дж.К. Лоббек, В.А. Полторацкая, В.І. Подольський, Дж. Робертсон, В.В. Скобара, В.П. Суйц, О.О. Терехов, О.А. Шпиг, М.Я. Штейнман та інші.

На сьогодні наукового й практичного дослідження потребують питання, пов'язані з удосконаленням організації інформаційної системи (ІС) внутрішнього контролю.

Метою статті є теоретичне обґрунтування методики проведення внутрішнього контролю в умовах автоматизованої обробки інформації, виявлення принципів його побудови та реалізації в умовах комп'ютеризації облікового процесу.

Виклад основного матеріалу. Контрольний процес (процес контролю), як і будь-який технологічний процес,

складається з великої кількості операцій [6]. Контрольна операція – це дія над економічними даними (інформацією) з метою одержання різних проміжних і кінцевих (підсумкових) показників, придатних для оцінки результату роботи і прийняття управлінських рішень.

Сукупність операцій, що використовуються в контрольному процесі, розділяють на три типи (категорії): механічні, переробні і творчого характеру. Ці типи операцій надають можливість виділити виконавчі місця, що можуть бути покладені в основу організації роботи виконавців.

Сукупність контрольних операцій формує процедуру. Кілька процедур утворюють технологічну фазу контролю, а фази – етап контрольного процесу [10].

При організації ІС контрольний процес має три етапи: підготовка даних для контролю, перевірка даних різними прийомами контролю та узагальнення результатів контролю [6, 10].

Перший етап (підготовка даних для контролю) – це комплекс робіт, що забезпечує підготовку різних необхідних даних, і насамперед носіїв, про господарські факти для контролю (перевірки).

Підготовчий етап передбачає кілька видів робіт: визначення об'єктів перевірки, перевірка наявності і достовірності інформації про господарські факти – явища або процеси, арифметична і логічна перевірка.

Другий етап – перевірка (контрольна обробка) даних та інформації різними методами контролю з метою виявлення відповідності або невідповідності здійсненого господарського факту (операції) передбаченим нормативним документом.

Третій етап – узагальнення результатів контролю методом оформлення і підготовки висновків та реалізація результатів контролю.

На кожному етапі об'єктами організації контрольного процесу є:

- контрольні номенклатури;
- форми відображення і матеріальні носії контрольної інформації;
- технологія контрольного процесу (рух носіїв при виконанні різних методичних і технічних прийомів контролю).

Під номенклатурою контролю (контрольною номенклатурою) слід розуміти склад (перелік) інформації, що є в законах, нормативних актах, кошторисах, квотах, планах і фактично зафіксованих характеристиках господарських факторів і процесів, що використовуються в контрольному процесі для підготовки управлінських рішень [6].

Цей склад даних залежить від характеру діяльності господарства: виробничої (промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт), торгівельної тощо. У процесі контролю

дані в первинному (чи в перетвореному) виді використовуються для формування висновків результатів контролю, а також для розробки пропозицій та прийняття управлінських рішень.

У процесі контролю використовують різні за характером натуральні та вартісні дані і показники. Слід мати на увазі, що за кількістю назв номенклатура контролю дуже велика.

При виборі контрольних номенклатур істотним, особливо в умовах застосування ЕОМ, є забезпечення економічності, юридичної і технічної достовірності.

Номенклатури контролю вибирають за такими напрямками [10]:

- достовірність та об'єктивність даних і інформації;
- раціональне використання ресурсів;
- діяльність та дії окремих осіб;
- витрати виробництва;
- фінансові результати та їхня доказовість;
- майновий і грошовий стан.

Контрольні номенклатури можна розділити на три типи:

- первинні (вхідні);
- проміжні;
- підсумкові.

Вибір контрольних номенклатур залежить від змісту поставленої задачі контролю, що формується в межах топологічного структурного підрозділу, основних засобів, оплати праці тощо.

Загальні питання організації контрольного процесу і руху носіїв контрольної інформації такі ж, як і для облікового, тому тут висвітлюються тільки особливості технології контроль-ного процесу.

Організація ІС контролю не має такої твердої регламентації системою нормативних актів, як при організації бухгалтерського обліку. Організація контрольного процесу регламентується проектом організації.

Для вирішення завдань контролю в рамках ІС створюються автоматизовані робочі місця (АРМ) контролера (ці завдання можуть виконувати функціональні АРМ бухгалтера). В умовах автоматизації бухгалтерського обліку електронно обчислювальна машина (ЕОМ) формує, а також контролює інформацію відповідно до розроблених програм, що охоплюють усі регламентні і запитальні задачі.

В умовах використання АРМ контролера змінюється технологічний процес контролю. Для одержання контрольної інформації використовують узагальнену модель баз даних, що передбачає [6, 10]:

- створення загальної бази оперативної і довідково-нормативно-довідкової інформації;
- загальнометодичні питання обліку і контролю;
- прийняття рішень щодо організації обліку і контролю на конкретних об'єктах;
- прийняття рішень щодо організації обліку і контролю в цілому по підприємству.

База даних будується з оперативної інформативно-довідкової інформації по упорядкованій системі показників обліку і контролю, по формалізованих інформаційних зв'яз-

ках між цими даними. Передбачено консультації працівників бухгалтерії і контролю із загальнометодичних питань обліку і контролю. При цьому велике значення має розробка словника даних обліку і контролю, де наводиться послідовність і алгоритми розрахунків усіх виробничих показників, використовуваних для контролю.

Користувачу контрольної інформації необхідні знання для прийняття рішень щодо контролю автоматизованої обробки даних первинного обліку в розрізі об'єктів узагальнення і систематизації. При цьому використання АРМ контролера передбачає можливість видачі, як на екран, так і на друкувальний пристрій таблиць, графіків, інформації для контролю в запитальному режимі, або ж контролер-бухгалтер у діалоговому режимі може виводити інформацію з об'єктом обліку і місцем виникнення. Для вирішення задач контролю інформаційною базою є фактична облікова, планова, нормативна, методична й інша інформація.

При використанні АРМ контрольні завдання вирішують по кожному комплексу задач обліку: «Облік основних засобів», «Облік праці та її оплати» тощо.

Особливе значення при вирішенні задач контролю мають такі фактори, як достовірність інформації; збереження господарських засобів; захист інформації від несанкціонованого доступу; контроль на всіх ділянках.

При загальній методиці (технології) проведення перевірки (ревізії) в умовах автоматизації об'єктом контролю виступає господарська діяльність виробничих або інших підрозділів підприємства, що працюють на принципах господарського розрахунку, в умовах оренди тощо.

У процесі контролю господарської діяльності виробничих підрозділів використовують документи, на підставі яких оформлені господарські операції, облікові реєстри, звітні форми тощо. Крім цього, під час контролю перевіряється відповідність законодавчо-нормативним актам, методичним рекомендаціям тощо, що безпосередньо стосується тієї чи іншої сторони діяльності підрозділу, який перевіряється.

В умовах розподільної системи обробки даних (РСОД) із використанням АРМ контролера можливі чотири варіанти проведення ревізій: внутрішні, позавідомчі, відомчі, аудиторські.

В умовах використання АРМ при функціонуванні РСОД змінюється технологія проведення ревізій, зокрема, відбувається:

- автоматичне формування, обробка даних, необхідних для ревізії, і робиться висновок;
- використання у процесі ревізій нормативно-довідкової, директивної, обліково-економічної інформації, баз знань;
- перевірка і контроль інформації в діалоговому режимі;
- використання спеціальних контрольних задач, розроблених для автоматизованого виконання функцій ревізора;
- перевірка інформації, зафіксованої на машинозчитуваному документі.

В умовах використання АРМ контрольна інформація пов'язана з іншими підсистемами АСУП, а також з АРМ

бухгалтера всіх ділянок обліку. Взаємозв'язок з іншими підсистемами й АРМ здійснюється через єдину інтегровану систему обробки даних, для чого ревізор повинен установити правильність процесу обробки інформації.

Особливе значення при контролі технології вирішення задачі має перевірка способу збору і реєстрації первинної інформації на машинних носіях. Ревізор повинен перевірити правильність оформлення первинної інформації на машинозчитуємому документі, юридичну чинність документу, способи збереження первинної інформації.

Велике значення для контролю має облікова інформація узагальненого й аналітичного обліку: зведені облікові реєстри АРМ бухгалтера (Головна книга, Баланс і річна звітність), а також аналітичні реєстри (аналітичні зведення з усіх рахунків обліку).

Ревізор має перевірити порядок реєстрації первинних документів і вихідних машинограм. Передбачено контроль повноти, достовірності, системності, своєчасності інформації, збереження облікових документів в архіві, виявлення порушень тощо.

Важливу роль у процесі ревізій відіграє нормативно-довідкова інформація (НДІ) і бази знань. На підставі НДІ можна проконтролювати всі відхилення від нормативів, установлених завдань тощо.

Функціонування АРМ контролера дає можливість проводити контроль у діалоговому режимі за допомогою словника даних.

Вихідна інформація контролю може бути оформлена як при регламентному режимі вирішення функціональних задач контролю в попередньо визначений час, так і за запитом користувача.

Висновки

Використання ПЕОМ для обробки економічної інформації істотно змінює проведення ревізій. Автоматичний контроль і проведення ревізій у рамках АРМ дає можливість більш ефективно проводити комплексну ревізію виробничої, фінансово-господарської діяльності підприємства і перевірку схоронності господарських засобів.

На організацію ІС контрольного процесу значний вплив мають методи контролю:

- документальні (інвентаризація, вибіркове і загальне спостереження, експертизи, службове розслідування тощо);
- розрахунково-аналітичні (прийоми економічного аналізу, статистичні, економіко-математичні розрахунки).

В умовах застосування ЕОМ використовують такі специфічні прийоми контролю:

- дублюючий контроль повноти та достовірності матеріалів, переданих обліковим апаратом;
- апаратний контроль переданої інформації;
- автоматичне виявлення помилок.

Література

1. МСА №401 «Аудит у середовищі комп'ютерних інформаційних систем» / Стандарти аудиту та етики міжнародної федерації бухгалтерів: станом на 1 січня 2007 року. – К.: ТзОВ.1202. – «Парітет-Інформ», 2003. – 1015 с.
2. МСА 1001 «Середовище ІТ: автономні персональні комп'ютери» / Стандарти аудиту та етики міжнародної федерації бухгалтерів: станом на 1 січня 2007 р. – К.: ТзОВ «Парітет-Інформ», 2003. – 1015 с.
3. МСА 1009 «Комп'ютеризовані методи аудиту» / Стандарти аудиту та етики міжнародної федерації бухгалтерів: станом на 1 січня 2007 р. – К.: ТзОВ «Парітет-Інформ», 2003. – 1015 с.
4. Брага В.В. Компьютеризация бухгалтерского учета. – М.: Финстатинформ, 1996. – 214 с.
5. Бутинець Ф.Ф., Іваненко С.В. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. – Житомир: ЖІПІ, 1997.
6. Голиков В.І., Фатеев Н.В. Организация информационных систем учета, контроля и аудита: Конспект лекций. – Николаев: УГМТУ, 2001. – 241 с.
7. Загородний В.П. Автоматизация бухгалтерского учета, контроля, анализа и аудита. – К.: АСК, 1998. – 768 с.
8. Івахненко С.В. Комп'ютерний аудит: Контрольні методики і технології. – К.: Знання, 2005. – 286 с.
9. Кузьмінський А.М., Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – К.: Вища школа, 1993. – 234 с.
10. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

Основні методичні підходи щодо розробки Стратегічного плану як частини загальної стратегії економічної політики

Розроблені методичні підходи встановлюють склад, зміст та основні методичні засади розроблення Стратегічного плану розвитку України як середньострокового документу системи стратегічного планування соціально-економічного розвитку. В роботі враховано завдання і склад цього документу у відповідності до проекту закону України «Про державне стратегічне планування». В підготовленому проекті методичних рекомендацій комплексно представлено технологію розробки «Стратегічного плану розвитку» в цілому та його окремих складових.

Разработаны методические подходы, определяющие состав, содержание и основные методические основы разработки Стратегического плана развития Украины как среднесрочного документа системы стратегического планирования социально-экономического развития. В работе учтены задачи и состав этого документа в соответствии с проектом закона Украины «О государственном стратегическом планировании». В подготовленном проекте методических рекомендаций комплексно представлена технология разработки «Стратегического плана развития» в целом и его отдельных составляющих.

Methodical approaches for composition, content and basic methodological framework for developing the Strategic Plan for the Development of Ukraine as a medium-term strategic planning document the socio-economic development. The paper addressed the problem and part of the document in accordance with the draft Law of Ukraine «On State Strategic Planning.» In the prepared draft guidelines comprehensively presented technology development, «Strategic Development Plan» as a whole and its individual components.

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн свідчить про неможливість стабільного соціально-економічного розвитку виключно на основі ринкового саморегулювання. Сучасні соціально-економічні тенденції викликають необхідність глибокого аналізу та осмислення особливостей суспільно-економічної системи України, визначення пріоритетів розвитку та ефективних заходів досягнення цілей як складових системи середньострокового планування.

Нарощування темпів зростання вітчизняної економіки потребує стратегічного узгодження економічних інтересів власників об'єктів господарювання у середньостроковій перспективі. Формою реалізації зазначених інтересів є

Стратегічний план, а критерієм його повноти виступає ефективність стратегічного планування.

У сучасних мінливих економічних умовах посилюється залежність результативності перетворень від визначення перспективних цілей, пріоритетів та способів їх досягнення, послідовності втілення останніх, пропорцій розподілу ресурсів в економіці, динаміки її довготривалої рівноваги.

Упродовж усіх років незалежності в Україні так і не було реалізовано комплексної довгострокової стратегії розвитку країни, хоча не можна не відзначити постійні спроби розробки такого документу як з боку влади (Програма «Україна – 2010»; Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки»; Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції»; «Український прорив»; «Довгострокова стратегія розвитку України та пріоритети діяльності Кабінету Міністрів на 2006–2007 роки» та інші), так і з боку неурядових організацій («Концепція економічного розвитку України на 2008–2015 роки», що підготовлена фондом «Ефективне управління»; Національна стратегія розвитку «Україна–2015» та багато інших).

В усіх перелічених документах задекларовані тотожні цілі розвитку національної економіки, проте необґрунтованими є пропонувані механізми їх досягнення та майже відсутнє узгодження строків реалізації з необхідними ресурсами. Тому навіть добре розроблені документи є нежиттєздатними.

Метою статті є розробка методичного забезпечення системи стратегічних програмних документів розвитку України на середньо- і довгостроковий період з метою посилення засад стратегічного планування при формуванні економічної політики.

Виклад основного матеріалу. «Стратегічний план розвитку України на середньостроковий період» є важливою частиною загальної стратегії економічної політики, який максимально наближений до поточного стану і завдань розвитку економіки, є перехідною ланкою від поточної політики до довгострокових цілей і запланованих цільових результатів. Методичне забезпечення розробки такого документу дозволить суттєво підвищити ефективність організації розробки документів стратегічного планування соціально-економічного розвитку України.

Стратегічний план розвитку України є програмно-прогностичним документом, у якому визначаються загальний напрям, основні цілі та структурні пропорції соціально-економічного розвитку України на середньостроковий період та визначаються пріоритетні напрями політики державних органів. У стратегічному плані визначаються пріоритетні завдання центральним органам, спрямовані на реалізацію визначених завдань та заходів їх досягнення.

Стратегічний план розробляється щорічно, на трирічний період, на основі стратегічних програмних документів, державних програм, макроекономічного прогнозу, основних показників фінансової політики, лімітів видатків бюджету, аналізу виконання стратегічного плану державного органу і бюджетних програм за звітний період.

При розробці Стратегічного плану необхідно забезпечити взаємозв'язок між аналізом поточної ситуації, стратегічними напрямками, пріоритетами розвитку, цілями та очікуваними результатами та завданнями, тобто: вказати області (сфери), в яких важливо досягти покращення, для того, щоб сприяти досягненню загальнонаціональних цілей – стратегічних напрямів.

Для розробки стратегічного плану загальнонаціонального рівня рекомендується наступна структура (рис. 1).

Напрямок – це узагальнена стратегічна ціль, яка розділяється на пріоритети щодо державної політики із постановкою завдань та виділенням компонентів (як узагальнених кроків), які б забезпечували послідовність реалізації поставлених завдань.

Основні напрями політики мають формуватися за принципом програмно-цільового підходу. Кожен напрям повинен бути конкретним, працювати на досягнення мети, що поставлена перед даною сферою економіки. Напрями, що потребують значних обсягів фінансових або інвестиційних ресурсів, мають подаватися із визначенням відповідних джерел для забезпечення необхідними ресурсами.

Визначення основних напрямів економічної політики має бути коротким і комплексним, охоплювати найбільш суттєві проблеми, що мають вирішуватися у плановому періоді для забезпечення максимально ефективного розвитку економіки, відповідного покращання соціального стану в країні.

Кожен стратегічний напрям за змістом має містити:

- пріоритети;
- цілі та очікувані результати;
- завдання (за визначеними компонентами).

Основні напрями державної політики разом з основними пріоритетами можуть бути представлені у спеціальній таблиці плану, яка є об'єктом наступного моніторингу реалізації стратегічного плану.

Показники економічної діяльності за звітний та плановий періоди відображаються за формою наведеною у табл. 1.

Усі напрями, в межах яких конкретизуються найбільш масштабні загальнонаціональні пріоритети розвитку, поділяються на:

- економічні (основні цілі: розв'язання існуючих проблем, підвищення ефективності та якісних характеристик видів економічної діяльності і секторів економіки, економічних

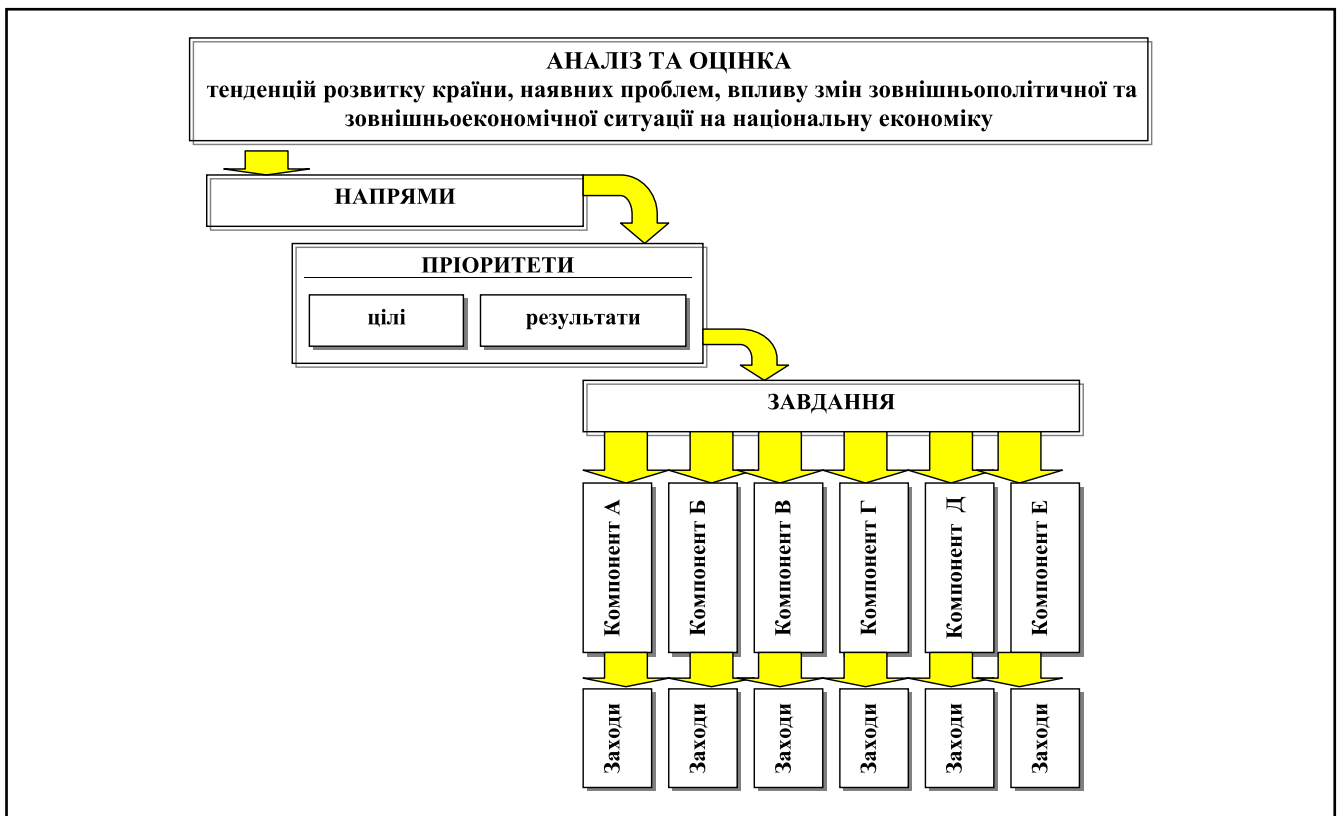


Рисунок 1. Структурна схема розробки стратегічного плану

Таблиця 1. Стратегічні напрями, пріоритети, цілі і очікувані результати діяльності (умовний приклад)

Найменування	Од. вим.	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
		Звіт					Очіку- ване	Плановий період				
НАПРЯМ 1. ЛЮДИНА І СТАЛИЙ РОЗВИТОК												
Пріоритет 1.1. Сучасна і якісна освіта та підготовка кадрів												
Цілі та очікувані результати:												
– чистий показник охоплен- ня освітою у дошкільних навчальних закладах дітей 3–5 років, які проживають у міських поселеннях	%	86,9	87,2	87,3	88,0	89,0	90,0	91,0	92,0	93,0	94,0	95,0
– чистий показник охоплен- ня освітою у дошкільних навчальних закладах дітей 3–5 років, які проживають у сільській місцевості	%	38,0	41,7	44,9	47,6	50,0	51,0	52,0	53,5	55,0	57,5	60,0
– чистий показник охоплен- ня дітей повною загальною середньою освітою	%	99,3	99,4	99,5	99,7	99,7	99,7	99,7	99,8	99,8	99,9	99,9
– чистий показник охоплен- ня вищою освітою осіб ві- ком від 17 до 22 років	%	41,8	44,1	45,4	46,3	48,0	50,0	52,0	53,0	54,0	55,0	56,0
– сукупний валовий показ- ники кількості показників, які пройшли перепідготовку та підвищили свою кваліфі- кацію	тис. осіб	193	193	197	292	294	295	297	303	310	315	320
– кількість загальноосвітніх навчальних закладів, які мають підключення до Ін- тернету	%				42,0	43,0	49,0	55,0	65,0	75,0	83,0	90,0
...												

процесів, забезпечення ресурсозбереження, створення нових виробництв, розвиток виробничої кооперації тощо);

– наукові (основні цілі: забезпечення виконання фундаментальних досліджень у сфері природничих, суспільних і технічних наук);

– науково–технічні (основні цілі: створення принципово нових та вдосконалення існуючих технологій, засобів виробництва, матеріалів, іншої наукоємної, інноваційної та конкурентоспроможної продукції);

– соціальні (основні цілі: підвищення рівня та якості життя, посилення соціального захисту населення, поліпшення умов праці, розвиток охорони здоров'я та освіти);

– національно–культурні (основні цілі: збереження національно–культурної спадщини, задоволення інтелектуальних та духовних потреб людини);

– екологічні (основні цілі: охорона навколишнього середовища, запобігання катастрофам екологічного характеру та ліквідація їх наслідків).

Для кожної з визначених напрямів розвитку необхідно навести:

- обґрунтування;
- опис цілей, які передбачається досягти за етапами;
- визначити необхідні ресурси;
- обґрунтувати тривалості досягнення;
- визначити інструменти і процедури реалізації;

– встановити систему індикаторів (критеріїв) досягнення цілі.

Виходячи із загальної спрямованості державної політики, її напрямів у різних сферах економіки та вибраного курсу розвитку країни, відображених у вказаних вище офіційних документах, визначаються пріоритети економічного і соціального розвитку, а також пріоритетні суб'єкти господарювання, яким надаватиметься державна підтримка.

В процесі диверсифікованої державної діяльності з управління економікою тією чи іншою мірою використовуються всі інструменти регулювання. При цьому ці інструменти, шляхи і методи їх застосування постійно удосконалюються у взаємозв'язку з розвитком і удосконаленням законодавства в усіх сферах економічної діяльності.

При обґрунтуванні пріоритетів слід застосовувати попередні висновки експертів – фахівців у різних сферах економіки і управління, з тим, щоб забезпечити умови для більш ефективного здійснення державної політики, використання коштів бюджету, виконання державних програм.

Стратегічний план має бути спрямованим на покращання кожної складової економіки країни і пріоритетними напрямами можуть бути:

1. Досягнення макроекономічної стабільності, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва.
2. Становлення громадянського суспільства та підвищення ефективності діяльності органів влади.

3. Зменшення регіональних диспропорцій.
4. Забезпечення всіх складових людського розвитку.
5. Реалізація внутрішніх реформ, визначених курсом держави на європейську і євроатлантичну інтеграцію.
6. Зняття інфраструктурних обмежень.
7. Технологічне оновлення та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, енергозбереження.
8. Забезпечення енергетичної безпеки.
9. Перехід до високоефективного агропромислового комплексу.
10. Посилення інноваційної складової розвитку шляхом створення сучасної інноваційної системи та підвищення віддачі від науково-дослідної сфери.

Досягнення стратегічних та загальних пріоритетів економічної політики повинно забезпечуватись шляхом використання економічних та правових методів управління, які обумовлюються конституційними функціями держави і мають за мету створення сприятливих умов для ефективного функціонування підприємств усіх форм власності.

Цілі розвитку – певний кінцевий (очікуваний) стан у відповідній галузі (сфері діяльності), на досягнення якого спрямована діяльність державних органів.

Стратегічні напрями сфокусовані на тих областях (сферах діяльності), де держава має найбільший вплив на вирішення відповідних проблем і охоплює більшість сфер його діяльності. При цьому стратегічні напрямки формуються виходячи з регульованих секторів економіки або сфер діяльності, зміни в яких вважаються найбільш важливими для досягнення загальнодержавних цілей та пріоритетів, а також для виконання місії державного органу та реалізації його бачення.

Цілі мають відповідати пріоритетам державної політики і сприяти досягненню (вносити внесок у досягнення) очікуваних результатів розвитку країни в плановому періоді. Сукупність цілей має охоплювати всі напрямки економічної діяльності.

Систему цілей соціально-економічного розвитку країни на середньостроковий період рекомендовано подавати у вигляді дерева цілей:

перший рівень – загальнонаціональні цілі розвитку;
другий рівень – цілі розвитку за основними стратегічними напрямами (пріоритетними сферами), що конкретизують загальнонаціональну цілі (довгостроковий період);
третій рівень – цілі розвитку кожного окремого стратегічного напрямку (середньостроковий період).

Процедура побудови системи стратегічних цілей повинна враховувати таке:

- цілі другого рівня повинні охоплювати весь спектр напрямів діяльності держави;
- на кожному рівні декомпозиції необхідно провести перевірку цілей на несуперечливість та повноту охоплення проблеми;
- проводити декомпозицію цілей до рівня конкретних задач, пов'язаних з конкретними інструментами їх реалізації з врахуванням ресурсних обмежень;
- визначити цільові показники (індикатори досягнення поставлених цілей), на основі яких можливо провести перевірку рівня досягнення кожної з поставлених цілей;
- вибір остаточної кількості пріоритетних цілей має проводитися на основі заздалегідь сформульованого критерію.

Для кожного з рівнів цілей доцільно встановити середньострокові цільові індикатори (показники або оцінки), що характеризують ступінь досягнення загальнонаціональної цілі розвитку.

Для кожної цілі мають бути приведені очікувані результати (не більше трьох) – кількісно-вимірний показник, що характеризує ступінь досягнення стратегічної мети державного органу, кінцевий результат, на який державний орган має прямий чи непрямий вплив і прагне досягти його.

Для кожного результату має бути вказаний конкретний період, в якому буде досягнуто його значення.

Цілі та очікувані результати повинні відображати поліпшення статистичних даних або індексів глобальної конкурентоспроможності.

У документі має бути наведено відповідність цілей стратегічним напрямкам держави за формою наведеною у табл. 2.



Рисунок 2. Визначення цілей економічного розвитку

Таблиця 2. Відповідність цілей стратегічним напрямам держави (умовний приклад)

Стратегічні напрями та пріоритети	Стратегічні цілі та очікувані результати	Найменування стратегічного документу, нормативного правового акту
Напрямок 3. Технологічний прорив в індустрії		
Пріоритет 3.1. Впровадження сучасних інноваційних промислових технологій	...	...
Напрямок 4. Сталий розвиток регіонів		
Пріоритет 4.1. Сталий розвиток регіонів	...	...

Завдання – шляхи досягнення поставлених цілей, включаючи зміни в державних послугах і функціональних можливостях державних органів.

Завдання визначають шляхи досягнення поставлених цілей та очікуваних результатів найбільш ефективними методами в плановому періоді. Завдання мають бути пов'язані з послугами, що надаються державою і відбивати, які потрібні ключові зміни, щоб досягти поставлених цілей. Завдання формулюються за компонентами.

Вирішення кожного завдання є необхідною умовою досягнення мети і для кожного завдання в межах визначених компонент, приводяться заходи, що можуть включати кількісно вимірні показники. Дані заходи повинні відображати прямі результати економічної діяльності. При розробці завдань визначається оптимальний набір показників за умови збереження повноти інформації та своєчасності її надання. За кожним показником доцільно вказувати значення за роками звітного і планового періодів.

Для вирішення цільових завдань передбачається здійснення комплексу заходів щодо подальшого реформування економіки у супроводі виваженого державного впливу та дотримання правонаступництва запроваджуваної в останні роки економічної політики. Державне економічне регулювання спрямовується на забезпечення економічного зростання, розвиток внутрішнього ринку, досягнення позитивних структурних зрушень в промисловості та агропромислового комплексу, активну політику енергозбереження, розвиток підприємництва, подальше проведення адміністративної реформи.

Економічні та правові методи управління економічними процесами обумовлюються конституційними функціями держави і застосовуються з метою створення сприятливих умов для ефективного функціонування підприємств усіх форм власності. Економічними засобами забезпечується дія ринкових механізмів, державне регулювання економічних процесів, пряме управління державною власністю. В сферах, які не охоплюються ринковими відносинами, але залежать від них (соціальна сфера, екологічна безпека, дотримання законодавства, використання природних ресурсів тощо), застосовуються заходи прямого державного впливу.

Досягнення поставлених завдань потребує окреслення ряду загальних компонентів економічної політики, що визначають шляхи забезпечення умов для економічного розвитку. Ці умови створюються за допомогою змін в законодавстві, бюджетного фінансування, зовнішньоекономічне співробітництво в різних сферах економіки, підвищення

якості використання наявних ресурсів праці, капіталу, природних тощо.

Кожне з завдань економічної політики охоплює ряд компонентів, які можна розглядати як напрями цієї політики в різних сферах. Для ефективного досягнення поставлених цілей та результатів завдання розподіляють на компоненти.

Виділяється шість основних компонентів:

Компонент А. – Внесення змін до нормативно-правової бази.

Компонент Б. Програмно-цільовий.

Компонент В. Посилення кадрового потенціалу та підвищення якості державних послуг.

Компонент Г. Структурно-організаційні та інформаційні заходи.

Компонент Д. Пряма бюджетна підтримка.

Компонент Е. Міжнародне співробітництво та євроінтеграція.

Досягнення необхідного ступеня реформування економіки стосується:

- структурної перебудови економіки, її відповідності головній стратегічній меті – забезпеченню економічного зростання та підвищенню добробуту суспільства;
- ступеня інституційних перетворень в економіці;
- рівня розвитку законодавчого забезпечення економічної політики.

Забезпечення ефективності використання наявних ресурсів економіки пов'язане з такими сферами, як:

- активізація інвестиційної діяльності;
- розвиток внутрішнього ринку;
- підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення соціальної злагоди, ефективного соціального захисту громадян в рамках соціально орієнтованої ринкової економіки.

Основні компоненти завдань економічної політики визначаються на основі глибокого аналізу економічної ситуації, що склалася в країні, та кон'юнктури зовнішніх ринків за попередні роки, виявлення найбільш гострих проблем, які потребують вирішення, окреслення найвагоміших факторів, що впливатимуть на досягнення поставлених цілей.

Для визначення шляхів вирішення завдань за компонентами залучається інформація з офіційних джерел. Потрібно також враховувати інші довгострокові та поточні (конкретного року) офіційні документи, що стосуються напрямів розвитку економіки, окремих її сфер і галузей.

Компоненти стосуються вирішення найважливіших проблем. Приміром, напружена ситуація з наповненням і використанням бюджету потребує заходів у рамках бюджетної і податкової політики, включаючи необхідність запровадження жорсткого режиму економії бюджетних коштів, контролю за їх використанням, обґрунтування оптимального рівня оподаткування, спроможного гармонізувати фінансову і сприяючу функції податків. З цього витікає також такий напрям державної політики, як реформування податкової системи з метою зниження податкового тягара на виробника і забезпечення необхідного рівня надходжень до бюджету.

Моніторинг виконання стратегічного плану. Моніторинг – збір, систематизація, аналіз і узагальнення звітів та іншої інформації про хід реалізації документів стратегічного планування з метою поліпшення ходу їх реалізації для забезпечення належного та своєчасного досягнення очікуваних результатів. Моніторинг документів стратегічного планування здійснюється з урахуванням результатів моніторингу документів, за допомогою яких вони реалізуються.

Моніторинг реалізації Стратегічного плану розвитку України здійснюється уповноваженим органом виконавчої влади з питань державного стратегічного планування разом з центральними органами виконавчої влади під час підготовки Стратегічного плану розвитку України на наступний за звітним період.

При розробці стратегічного плану необхідно забезпечити отримання за ним необхідних статистичних і звітних даних. Отримання звітних даних за вибраними показниками є безперервним, забезпечується їх порівняльність за окремі періоди, а також з показниками, які використовуються у міжнародній практиці.

Якщо у представленому проекті планового документу стратегічні напрямки, цілі, завдання і показники діяльності на черговий плановий рік відрізняються від планових показників на вказаний рік, визначених у попередньому році, надаються аргументовані обґрунтування причин такого відхилення.

Для використання в цілях моніторингу звітні дані надаються не рідше рази на рік і не більш ніж через 2–3 місяці після закінчення звітного періоду. Спосіб збору та обробки вихідної інформації допускає можливість перевірки точності отриманих даних у процесі незалежного моніторингу та оцінки.

Економічна політика є стратегічною лінією дій, що проводиться урядом, конкретизуються системою заходів та їх обґрунтуванням у сфері управління економікою з метою надання визначеної спрямованості економічним процесам згідно з цілями, задачами, пріоритетами розвитку країни.

Висновки

У Стратегічному плані розвитку України відображаються результати аналізу досягнення цілей діючої стратегії розвитку України, цілі, пріоритети і індикатори для оцінювання ефективності та результативності реалізації плану, напрями

розвитку країни з конкретизацією завдань, виконавців на плановий рік та два наступні роки.

У середньостроковому плановому документі мають бути представлені завдання щодо аналізу економічної ситуації, визначення проблем, формування цілей і пріоритетів, визначення основних макроекономічних показників і пропорцій, програми державних капітальних інвестицій, завдань в сфері фінансів і бюджету, розвитку соціальної та гуманітарної сфери.

Загальна схема оцінки підсумків економічної діяльності країни включає: аналіз існуючої ситуації на початок періоду та соціально-економічний розвиток України у продовж періоду; загальна оцінка ситуації: позитивні та негативні результати; цілі, які ставились на даний період, та стан їх досягнення; характеристика економічного розвитку: підсумки роботи за період, динаміка показників, порівняння, оцінка тенденцій, що склалися; позитивні та негативні результати; економічна ситуація в регіонах (з врахуванням результатів перевірки областей і міст робочими групами); заходи уряду (організаційні і економічні) за рік та за півріччя, їх результативність і вплив на соціально-економічний розвиток (на подолання кризових явищ в економіці); стан виконання указів та доручень Президента України, спрямованих на забезпечення фінансової стабілізації і вирішення невідкладних соціально-економічних проблем; основні невирішені проблеми і шляхи (заходи) їх розв'язання.

Основні показники розвитку відповідної галузі повинні відображати обсяги та ефективність виробництва, розвиток конкуренції, конкурентоспроможність продукції, забезпеченість сировиною та матеріалами, фінансове становище підприємств галузі, розвиток зв'язків по кооперації, ефективність системи збуту продукції, обсяги інвестицій. Акцент має бути на завданнях по інноваційному розвитку, ресурсозбереженню, продуктивності праці, впровадженню нової продукції і технологій. Всі завдання мають бути обґрунтовані бізнес-проектами і переліком інвестиційних проектів, які будуть реалізовані в галузі незалежно від форми власності підприємств галузі.

У цілому розроблені методичні підходи комплексно представляють середньостроковий компонент системи стратегічного планування, яка формується в Україні, і дають методичне підґрунтя для розробки стратегічних документів нового рівня за ресурсною обґрунтованістю, критеріями ефективності, індикаторами наближення до запланованих цілей, регулярним моніторингом результатів, відповідальністю органів влади.

Література

1. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші; [за ред. В.Ф. Беседіна]. – К.: Наук. світ, 2000. – 468 с.
2. Економіка України: інноваційна стратегія українських реформ / Від. ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. – К.: НДЕІ. – 2010. – 523 с.
3. Циганюк А.В. Розроблення стратегічних документів розвитку України на середньостроковий період: іноземний досвід та напрями впровадження / Економічний вісник: збірник наукових праць. Вип. 4. – Умань: ПП Жовтий, 2010. – С. 229–236.

4. Економічні тенденції. Соціально-економічний розвиток: світовий досвід, планування та прогнозування / ПРООН в Україні, Міністерство економіки України. Кол. авт.: Сітнікова Н.П., Етокова О.В., Пасічник О.В. та ін. – К.: В-во ПП «ЕКМО». – 2005. – 116 с.

5. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку: Затверджено наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 29.07.2002 р. №224 // zakon1.rada.gov.ua

I.C. ФОМІН,
к.е.н., Апарат Верховної Ради України

Закордонне інвестування України як засіб стимулювання експорту

Стаття спрямована на визначення шляхів вдосконалення механізмів державної політики стосовно закордонних інвестицій з України й оптимізації їх позитивного впливу на експорт національних товарів.

Статья направлена на определение путей усовершенствования механизмов государственной политики относительно зарубежных инвестиций из Украины и оптимизации их положительного влияния на экспорт национальных товаров.

The article is aimed at determination of the ways of improvement of mechanisms of the state policy regarding foreign investment from Ukraine and optimization of its positive influence on export of domestic products.

Постановка проблеми. Одним з головних завдань, що стоять перед Україною на сучасному етапі, є забезпечення нарощування національного експорту товарів, який внаслідок світової фінансово-економічної кризи скоротився з \$67,0 млрд. у 2008 році до \$39,7 млрд. у 2009 році, при паралельному поліпшенні його структури [1]. Як свідчить світовий досвід, виконанню даного завдання можуть істотно сприяти підвищення ефективності й активізація інвестування коштів з України в економіку інших держав і досягнення за рахунок цього відчутного поліпшення умов доступу національних товарів до зовнішніх ринків, задоволення потреб їх виробників у необхідних ресурсах, а також у сучасних технологіях.

Упродовж останніх років мало місце неухильне зростання обсягів прямих інвестицій з України в економіку інших країн, які становили \$175,9 та \$6223,3 млн. на кінець 2004 і 2009 років [1]. Успішно функціонує ряд українських міжнародних корпорацій, серед яких, зокрема, можна виділити «Індустріальний союз Донбасу» та «Систем Кепітал Менеджмент». Перша з двох зазначених корпорацій контролює значне коло підприємств в Україні та інших країнах, що забезпечують поставки продукції майже 3 тис. клієнтів, розташованих у різних державах світу, кількість яких перевищує 40 [2]. Друга корпорація володіє контрольними пакетами акцій більш ніж 100 підприємств, що знаходяться на українській території та за її межами [3].

Разом із тим існує необхідність забезпечення на основі наукових досліджень підвищення ефективності державної

політики щодо інвестицій з України в економіку інших країн й досягнення за рахунок цього поліпшення показників їх здійснення та зростання позитивного впливу останнього на експорт національних товарів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням закордонного інвестування і його наслідків економічного характеру присвячено численні наукові публікації. Зокрема, умови й господарські результати роботи міжнародних корпорацій в африканських країнах, розташованих на південь від Сахари, аналізували F.L. Bartels, M. Eicher, C. Bachtrog, G. Reonja [4, р. 244–278]. На встановлення значення закордонних активів для експортної діяльності компаній Індонезії спрямовано дослідження, яке здійснили F. Sjöholm та S. Takii [5, р. 428–446]. Проблеми формування українських і російських міжнародних корпорацій, державної політики щодо цих структур, їх впливу на експорт та взагалі господарство України і Росії розглянуто у працях О.К. Малютіна [6, с. 107–113], М. Рижкова, О. Скалацької [7, с. 19–25], О.В. Березного [8, с. 32–43], Б. Хейфеца [9, с. 76–91].

Однак у науковій літературі нерозробленим залишається певний ряд рекомендацій, за рахунок використання яких можна було б забезпечити вдосконалення механізмів регулювання державою українських інвестицій за кордон й поліпшення їх результатів для експортного сектору національної економіки. Йдеться про механізми, пов'язані із закордонним інвестуванням державою коштів, інформаційним забезпеченням осіб, що беруть участь у здійсненні й регулюванні інвестицій з України до інших країн, економічною, методологічною, консалтинговою, дипломатичною, договірною-правовою підтримкою українських міжнародних корпорацій. Всебічному аналізу і пошуку шляхів врегулювання цих проблематичних питань присвячена дана стаття.

Метою статті є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо забезпечення підвищення досконалості механізмів державної політики стосовно закордонних інвестицій з України й оптимізації їх позитивного впливу на експорт національних товарів.

Виклад основного матеріалу. Державі необхідно забезпечити наявність у інвесторів з України можливості одержувати чітку й достовірну інформацію щодо правової бази інших

країн, практики державного регулювання, специфіки провадження господарської діяльності у них. Державі слід налагодити збір, опрацювання даних щодо фактичних та можливих складних моментів у діяльності за межами України національних інвесторів, їх доведення до відома останніх, а також розробку для них рекомендацій й визначення заходів владних структур стосовно подолання відповідних труднощів.

Це суттєво розширить можливості українських інвесторів та владних структур щодо своєчасного застосування ефективних дій у сфері інвестування за кордоном та поліпшення пов'язаних із ним експортних показників.

Необхідним бачиться забезпечення проведення наукових досліджень, спрямованих на здійснення аналізу й узагальнення світового досвіду, накопиченого у сфері координації роботи структурних підрозділів міжнародних корпорацій, керівництва нею, а також формування й реалізації цими суб'єктами господарювання стратегій закордонного інвестування, та розробку рекомендацій щодо вдосконалення діяльності у даній галузі відповідних українських інвесторів. Матеріали цих досліджень мають оприлюднюватися та доводитися до відома згаданих інвесторів.

Це сприятиме підвищенню ефективності управління пов'язаною із здійсненням українських інвестицій за кордон діяльністю, координації останньої та поліпшенню господарських результатів її провадження в експортній сфері.

Потрібні налагодження і проведення на постійній основі роботи державних структур щодо сприяння адаптації українських міжнародних корпорацій до закордонного соціально-економічного середовища та поліпшення іміджу цих суб'єктів господарювання в країнах, у провадженні інвестиційної діяльності на територіях яких вони зацікавлені. Ця робота має включати забезпечення підготовки й розповсюдження за кордоном загальнодоступної, неконфіденційної інформації про такі корпорації, зокрема стосовно джерел походження капіталів останніх, їх власників, керівництва, співробітників, а також напрямів, сфер, результатів діяльності даних структур та її впливу на економіку відповідних країн. Вона повинна охоплювати визначення прийнятих (насамперед з фінансової точки зору) для згаданих корпорацій заходів, які можуть вживатися ними на користь прискорення соціально-економічного розвитку держав-об'єктів вкладання їх капіталів і передбачати, зокрема, встановлення пільгових умов, використання принципів безплатності, безповоротності. До заходів даного типу досить часто вдаються міжнародні корпорації різних, зокрема постсоціалістичних, країн світу. У цьому плані можна, наприклад, виділити фінансування російськими міжнародними компаніями закупівлі шкільних автобусів, будівництва бібліотеки, установок для очищення повітря у США, спорудження водопроводу й підтримки розвитку місцевого футболу у Гвінеї [8, с. 41].

Робота, про яку йдеться, здатна суттєво сприяти поліпшенню відносин українських міжнародних корпорацій з владними структурами, профспілками, громадськістю держав-реципі-

єнтів їх інвестицій, розширенню можливостей таких суб'єктів господарювання щодо активізації й підвищення ефективності своєї інвестиційної діяльності у них та посиленню на цій основі позитивного впливу закордонного інвестування на розвиток експортного сектору української економіки.

Необхідно забезпечення реалізації заздалегідь відпрацьованої з урахуванням можливостей та інтересів України державної політики щодо сприяння поліпшенню ситуації у соціальній та господарській сферах в найбільш інвестиційно привабливих для неї іноземних державах, особливо тих, економіка яких є менш розвинутою порівняно з українською. Така політика може передбачати, зокрема, надання кредитів, односторонніх тарифних преференцій, списання чи реструктуризацію заборгованості у разі наявності останньої, участь у розвитку інфраструктури (у тому числі соціальної) згаданих держав, підготовку та/або підвищення кваліфікації їх спеціалістів в Україні.

Доцільно забезпечити наявність в Україні переліку найбільш інвестиційно привабливих для неї держав і основних критеріїв його формування. До цього переліку мають зараховуватися держави, інвестування в господарство яких здатне сприяти у значній мірі задоволенню потреб України у сировинних ресурсах чи нарощуванню поставок за кордон вітчизняних товарів (у першу чергу високотехнологічних та із значним рівнем доданої вартості), запровадженню на національній території останніх досягнень науково-технічного прогресу, сучасних прогресивних технологій, а також інші країни, розвиток інвестиційного співробітництва з якими може з чітко обґрунтованих причин справляти суттєвий позитивний вплив на український експорт, виробництво та взагалі економіку.

Досвід ЄС, Китаю, Росії та інших країн світу дозволяє відносити політику, що є об'єктом розгляду, до факторів, які своєю дією можуть істотно підвищувати зацікавленість іноземних держав у поглибленні економічної співпраці з Україною та відповідно обумовлювати відчутне поліпшення умов роботи у них українських інвесторів і її результатів, пов'язаних із розвитком національного товарного експорту.

Державі необхідно сприяти купівлі та/або формуванню українськими інвесторами за кордоном об'єктів й забезпеченню у зв'язку з інвестуванням в них цими суб'єктами підприємництва суттєвих за своїми обсягами поставок до іноземних держав національних товарів з високим ступенем обробки і науково-технічних параметрів. Їй потрібно забезпечити проведення підготовки інформації про товари згаданого типу, можливості й прогностичні результати інвестування коштів у придбання чи заснування закордонних об'єктів, в ході функціонування яких ці різновиди продукції можуть використовуватися. Ця інформація має доводитись уповноваженими державою структурами до відома визначених на її основі українських інвесторів, які можуть бути зацікавлені у здійсненні інвестицій в об'єкти згаданого типу й організації постачання для використання у процесі їх функціонування відповідних національних товарів. Держава також має за-

безпечувати в міру можливості та необхідності полегшення й підвищення ефективності процесів укладання українськими інвесторами домовленостей щодо вищезгаданих об'єктів та налагодження ними господарських зв'язків, необхідних для постачання за межі України і використання в ході їх експлуатації національних товарів, про які йдеться. Їй потрібно докладати систематизованих зусиль, спрямованих на формування сприятливих умов для результативної роботи відповідних суб'єктів господарювання в рамках згаданих домовленостей і зв'язків. Держава має сприяти участі в роботі українських міжнародних корпорацій структур, які забезпечують розробку і випуск національних товарів з високим рівнем обробки й науково-технічних параметрів. Їй треба забезпечувати надання допомоги у налагодженні й ефективній реалізації взаємовигідного співробітництва між згаданими корпораціями та структурами, запобіганні виникненню чи швидкому й результативному врегулюванню пов'язаних із ним суперечок.

Застосування державою заходів розглянутого типу спроби може обумовити активізацію й посилення результативності роботи українських інвесторів у сфері забезпечення розширення експортування вітчизняних товарів з високим ступенем обробки й науково-технічних параметрів.

Доцільним є забезпечення укладання Україною з іншими країнами міжнародних домовленостей щодо інвестиційної політики держави-реципієнта іноземних інвестицій, пов'язаної з національною безпекою. Дані домовленості повинні зобов'язувати кожну державу-учасницю забезпечувати додержання у взаєминах з іншими Договірними Сторонами, насамперед, таких принципів, передбачених в рамках Організації економічного співробітництва і розвитку [10].

Застосування заходів щодо обмеження інвестування повинно мати місце у крайніх випадках за умов неможливості забезпечення захисту національної безпеки на основі використання інших засобів.

Потрібно, щоб обмеження інвестування у максимально можливій мірі спрямовувалося виключно на врегулювання проблем, пов'язаних із захистом національної безпеки. Рівень жорсткості заходів щодо обмеження інвестування не повинен перевищувати необхідний для належного захисту національної безпеки.

Держава повинна вживати заходів загального застосування, які передбачають аналогічне ставлення до інвесторів, що знаходяться у схожих умовах і мають подібні характеристики, якщо за рахунок їх використання можна забезпечити належний захист національної безпеки. У протилежних випадках держава може вживати заходів стосовно окремих інвестицій з чітким урахуванням пов'язаних з ними конкретних обставин, які обумовлюють загрозу національній безпеці.

Заходи інвестиційної політики, пов'язані з питаннями національної безпеки, повинні розроблятися на основі належної експертизи. Остання має бути спрямована на забезпечення обґрунтованої та об'єктивної оцінки відповідної ситуа-

ції у сфері національної безпеки, встановлення результатів застосування таких заходів та їх порівняння з наслідками альтернативної йому ліберальної інвестиційної політики, визначення впливу використання обмежень інвестування, якщо воно передбачається.

Держава має забезпечувати максимально можливу прозорість інформації щодо цілей й механізмів своєї інвестиційної політики, пов'язаної з національною безпекою. Держава має забезпечувати інформування, вивчення і врахування в міру можливого точок зору заінтересованих сторін стосовно її намірів щодо змін у сфері інвестиційної політики згаданого типу.

Потрібно, щоб у державі існували ефективні механізми забезпечення підзвітності владних структур, відповідальних за реалізацію інвестиційної політики, пов'язаної з національною безпекою, високої результативності, обґрунтованості, об'єктивності, законності їх діяльності, а також наявності у зацікавлених інвесторів, зокрема іноземних, достатніх можливостей щодо належного захисту своїх законних інтересів при її (політики) провадженні.

Реалізація вищевикладених пропозицій сприятиме досягненню на основі використання міжнародних стандартів посилення гарантій уникнення необґрунтованих перешкод на шляху інвестицій з України в економіку іноземних держав. Таким чином вдасться створити надійні передумови для активізації інвестування з України в інші країни світу та інтенсифікації розвитку експортного сектору національної економіки.

Слід зазначити, що упродовж останніх років у значній кількості країн світу спостерігалася тенденція активізації державної політики, спрямованої на обмеження іноземного інвестування у їх економіки для захисту національної безпеки. За даними ЮНКТАД, у 1997–2001 та 2002–2006 роках державами світу було застосовано відповідно 51 і 150 нових обмежувальних заходів стосовно іноземних інвестицій [9, с. 87].

Потрібно забезпечення наявності ряду механізмів активізації експортного розвитку України на основі інвестування державою коштів в економіку інших країн.

До першочергових цілей такого інвестування законодавчо має бути зараховане досягнення істотного поліпшення умов задоволення потреб експортного сектору економіки України, пов'язаних з необхідністю його модернізації та структурної перебудови, підвищення конкурентоспроможності національних товарів, збільшення у загальних обсягах їх експорту частки високотехнологічної, інноваційної продукції, виробів з високим рівнем доданої вартості.

Рішення щодо інвестування даного типу мають прийматися, виходячи, зокрема, з фінансових можливостей і потреб України, очікуваних результатів вкладання державою коштів за кордоном для розвитку українського експорту, можливих наслідків альтернативного використання відповідних ресурсів шляхом їх спрямування в національну економіку для активізації зростання в її експортному секторі, реальних і прог-

нозованих обсягів закордонних інвестицій недержавних суб'єктів господарсько-правових відносин і їх впливу на експортування вітчизняних товарів.

Застосування механізмів, що є об'єктом розгляду, дасть змогу відчутно посилити роль і ефективність інвестування державою коштів за кордон у сфері поліпшення експортних показників української економіки.

Державне закордонне інвестування широко розповсюджено у світі. За оцінками експертів МВФ, наприкінці 2007 року потенціал державних інвестиційних фондів країн світу становив \$2,5 трлн. [9, с. 90]. Причому значні обсяги їх коштів інвестувалися за кордон. Наприклад, частка закордонних інвестицій у загальних обсягах інвестування державної інвестиційної компанії Сінгапуру Temasek та державного пенсійного фонду Норвегії дорівнювала у кінці 2007 року відповідно 56 і 94% [9, с. 90]. Як свідчить світовий досвід, здійснення державою інвестицій за кордон належить до вагомих важелів сприяння експортному розвитку національної економіки.

Висновки

Підсумовуючи, можна зробити такі висновки. Реалізація вищевикладених пропозицій суттєво сприятиме забезпеченню на основі закордонного інвестування поліпшення умов збуту й зростання конкурентоспроможності високотехнологічних та інших українських товарів на зовнішніх ринках. Таким чином будуть створені передумови для активізації розвитку національного товарного експорту та поси-

лення його позитивного впливу на виробничий комплекс та взагалі економіку України.

Література

1. <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. <http://www.isd.com.ua>
3. <http://www.scm.com.ua>
4. Foreign Direct Investment in Sub-Saharan Africa: Changing Location-Specific Advantages as Signals of Competitiveness / F.L. Bartels, M. Eicher, C. Bachtrög [and others] // The Developing Economies. – 2009. – Volume 47, Number 3. – P. 244–278.
5. Sjöholm F. Foreign Networks and Exports: Results from Indonesian Panel Data / F. Sjöholm, S. Takii // The Developing Economies. – 2008. – Volume XLVI, Number 4. – P. 428–446.
6. Малютін О.К. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в умовах посилення глобалізаційних процесів / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 107–113.
7. Рижков М. Виклики транснаціональних корпорацій / М. Рижков, О. Скалацька // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць. – К.: Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2007. – Випуск 70. Частина II. – С. 19–25.
8. Березной А.В. Транснационализация российского бизнеса / А.В. Березной // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 11. – С. 32–43.
9. Хейфец Б. Внешний сектор российской экономики / Б. Хейфец // Вопросы экономики. – 2007. – № 11. – С. 76–91.
10. <http://www.oecd.org>

С.П. ІВАХНЕНКО,
с.н.с., НДІ,
В.А. ДЕЛАС,

асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Роль та місце комерційних банків у формуванні та розвитку валютного ринку України

У статті розглядаються роль та місце комерційних банків у формуванні та розвитку валютного ринку України, їх місце у структурі суб'єктів валютного ринку. Також аналізуються особливості діяльності вітчизняних банківських установ у валютній сфері.

В статье рассматриваются роль и место коммерческих банков в формировании и развитии валютного рынка Украины, их место в структуре субъектов валютного рынка. Также анализируются особенности деятельности отечественных банковских учреждений в валютной сфере.

This article discusses the role and position of commercial banks in the development of the foreign exchange mar-

ket of Ukraine, their place in the structure of subjects of foreign exchange market. And also examines features of the domestic banking institutions in the monetary field.

Постановка проблеми. Валютний ринок у широкому розумінні – це сфера економічних відносин, які проявляються в здійсненні операцій з купівлі–продажу іноземної валюти та розміщення тимчасово вільних валютних коштів, а також операцій з інвестування валютного капіталу. На валютному ринку відбувається узгодження інтересів продавців та покупців валютних коштів. Валютний ринок є найбільшим у світі. За даними Банку міжнародних розрахунків, який проводить моніторинг діяльності на валютному ринку, денний

обсяг операцій на ньому досягає \$4 трлн. та з кожним роком збільшується на 5–6% [4]. Провідне місце серед суб'єктів валютного ринку як міжнародного, так і національних посідають комерційні банки. Саме їх діяльності на валютному ринку присвячена дана стаття.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження діяльності комерційних банків на валютному ринку та ролі банків у його становленні відбувається з часу його виникнення. Окремі аспекти діяльності комерційних банків на валютному ринку та їх участі у формуванні останнього знайшли висвітлення в працях таких вітчизняних вчених-економістів, як С.Я. Боринець, З.М. Васильченко, О.В. Дзюблюк, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, Л.О. Примостка, В.А. Ющенко, а також у працях зарубіжних вчених, зокрема Л.М. Красавіної, С. Лізелотт, С.В. Котелкіна, М.В. Енга, Ф.С. Мишкіна, Р.Л. Міллера, Г.Л. Нідеккера, М. Пебро, Дж. Сінкі та багатьох інших.

Відаючи належне розробкам іноземних та вітчизняних дослідників, слід відзначити, що на сьогоднішній день багато теоретичних та практичних питань функціонування валютного ринку розроблено не досить розроблено. Особливо потребує дослідження роль комерційних банків у розвитку та функціонуванні валютного ринку, як одного з основних його суб'єктів.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей діяльності комерційних банків на валютному ринку України а також місця та ролі банківських установ у формуванні та розвитку національного валютного ринку.

Виклад основного матеріалу. В процесі формування валютного ринку, як важливого сегмента фінансового ринку, відбувається також і формування його суб'єктів. З одного боку, учасниками операцій на валютному ринку можуть бути банки, зовнішньоекономічні та виробничі компанії, приватні (фізичні) особи, брокерські фірми, валютні біржі, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації. З іншого боку, виходячи з різних ознак учасники операцій на валютних ринках (досить умовно) поділяються на підприємців, інвесторів, спекулянтів, хеджерів, гравців, організованих та неорганізованих, активних та пасивних.

У даному контексті слід зауважити, що не всі суб'єкти валютного ринку відіграють однаково важливу роль та спричиняють однаково відчутний вплив на процеси його функціону-

вання. Існує кілька суб'єктів, діяльність яких є домінуючою, і значною мірою завдяки яким стає можливим ефективне функціонування цього ринку з позиції його організації. До таких суб'єктів належать у першу чергу банки, а також окремі небанківські фінансово-кредитні інститути валютні біржі та брокерські фірми, яких деякі вчені виділяють в окрему групу та класифікують як інститути валютного ринку [3, с. 50].

Домінування на національному валютному ринку тих чи інших інститутів складається історично залежно від традицій, що склалися в окремо взятій країні. Однак слід сказати, що в більшості країн світу валютний ринок все ж таки є міжбанківським, тобто сукупність операцій з обміну іноземної валюти здійснюється банками та іншими фінансово-кредитними організаціями без участі посередників. Міжбанківський ринок є основою валютного ринку, оскільки саме тут формується попит та пропозиція валюти та ціни на цей товар.

Основними суб'єктами на міжбанківському валютному ринку виступають:

- центральний банк;
- уповноважені банки (комерційні банки, що отримали ліцензію на здійснення операцій з валютними цінностями);
- уповноважені фінансово-кредитні установи (що отримали ліцензію на здійснення операцій з валютними цінностями).

Відаючи належне всім суб'єктам валютного ринку, зосередимося саме на діяльності комерційних банків. На комерційні банки припадає основний обсяг валютних операцій, і вони формують міжбанківський валютний ринок шляхом здійснення усього спектра операцій з іноземною валютою, включаючи як клієнтські замовлення, так і виконання операцій для власних потреб. Проте не всі девізні банки мають право однаковою мірою приймати участь в операціях валютного ринку. Розмір банку, його репутація, рівень розвитку зарубіжної мережі відділень та філій, обсяг здійснюваних через комерційний банк міжнародних операцій значною мірою визначають його роль на міжнародних валютних ринках. Крім того певну роль також відіграють валютні обмеження, які періодично можуть встановлюватися в країнах, де розташовані транснаціональні банки.

Загальноновизнаними лідерами міжнародного валютного ринку є Bank of America, Deutsche Bank AG, Union Bank of Swit-

Таблиця 1. Найбільші учасники міжнародного валютного ринку (станом на січень 2009 року)

№ п/п	Назва комерційного банку (маркет-мейкера)	Частка в обсязі ринку, %
1.	Deutsche Bank AG	19.30
2.	UBS AG	14.85
3.	Citibank NA	9.00
4.	The Royal Bank of Scotland Group	8.90
5.	Barclays Bank plc	8.80
6.	Bank of America	5.29
7.	HSBC	4.36
8.	Goldman Sachs	4.14
9.	JP Morgan Chase	3.33
10.	Morgan Stanley	2.86
Інші банки		19.17

Складено за даними Банку міжнародних розрахунків [4].

zerland, JP Morgan Chase, Citibank NA, Bank of Tokyo–Mitsubishi UFJ та інші. Володіючи мережею зарубіжних відділень вони цілодобово здійснюють валютні операції. (табл. 1).

У світовій практиці комерційні банки, що здійснюють свою діяльність на валютному ринку, поділяються на дві категорії. По–перше, це маркет–мейкери (market makers) – як впливає з дослівного перекладу даної категорії це ті банки, які здійснюють значні обсяги валютних операцій та, відповідно, формують стратегію динаміки валютних курсів, відсоткових ставок тощо. Зазвичай такі банки є провідними з формування тенденцій поведінки на валютному ринку за однією або кількома валютами. Наприклад Union Bank of Switzerland є маркет–мейкером за конверсійними операціями з швейцарським франком, Bank of America – з американським долларом та євро, Bank of Tokyo–Mitsubishi UFJ – з японською ієною.

Маркет–мейкери визначають поточні курси іноземних валют шляхом постійного здійснення валютних операцій один з одним та з іншими банками, які є користувачами ринку. Інша група банків це, так звані маркет–юзери (market users) – дрібні банки та інші фінансово–кредитні установи, які є користувачами валютного ринку і виконують значно менші обсяги операцій, а їх діяльність не здійснює суттєвого впливу на валютну політику та динаміку валютних курсів.

Як видно з рис. 1, частка вітчизняних банків, які мають право здійснювати валютні операції, має сталу тенденцію до зростання. На 1 листопада 2009 року серед 198 зареєстрованих в Україні комерційних банків 184 мали ліцензію на здійснення операцій в іноземній валюті (частка банків, які мають ліцензію на здійснення операцій з іноземною валютою, становила 92,9%).

Переважає частина українських банків, які мають ліцензію НБУ на проведення операцій з іноземною валютою, є активними учасниками на міжбанківському валютному ринку України. Слід наголосити, що відповідно до діючого вітчизня-

ного валютного законодавства комерційні банки виконують як клієнтські замовлення, так і операції за власний рахунок на придбання та продаж іноземної валюти.

Той незаперечний факт, що провідна роль на валютному ринку належить комерційним банкам, пояснюється тим, що саме в них відкривають та утримують валютні рахунки інші учасники ринку з метою здійснення конверсійних та депозитно–кредитних операцій у валюті. В свою чергу, комерційні банки акумулюють сукупні потреби ринку у валютних конверсіях, залучають і розміщують кошти через співробітництво з іншими банками.

На сьогодні для українських банків валютні операції мають дуже важливе значення, а тому банки проявляють до валютного ринку значний інтерес. Незважаючи на те, що останнім часом операції, які проводяться банками з метою отримання прибутку, складають переважну частину обсягу міжнародного валютного ринку, вони все ще не набрали необхідного розвитку в українських банках. Певною мірою це зумовлено недостатнім технічним оснащенням українських банків, недосконалістю відповідної законодавчої бази, браком кваліфікованого персоналу для здійснення подібних операцій, незначною потужністю переважної більшості українських банків. Проте цей вид діяльності добре відомий за кордоном як один із найбільш прибуткових для банків та фінансових компаній, і велика кількість іноземних фінансових організацій спеціалізуються виключно на ньому.

Слід зазначити, що серед комерційних банків України найміцніші позиції на валютному ринку України займають ПриватБанк, Промінвестбанк, Ощадбанк, Укресімбанк, Укрсоцбанк, УкрСиббанк та інші. І хоча ці банки здійснюють далеко не всі можливі види операцій на міжнародних фінансових ринках, сьогодні можна стверджувати, що саме вони є лідерами у сфері валютних операцій на українському валютному ринку.

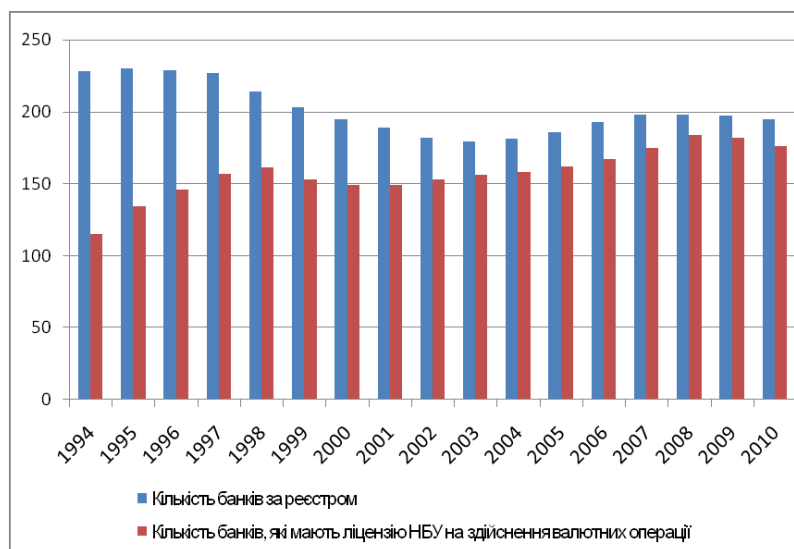


Рисунок 1. Кількість комерційних банків України, які мають ліцензію на здійснення валютних операцій (на кінець періоду) [5]

Ключова роль банків на валютному ринку пов'язана з тим, що саме вони є головними учасниками грошово-кредитного ринку в цілому, акумулюючи при цьому потреби економічних агентів у наданні різного роду фінансових послуг. Враховуючи направленість професійної діяльності банків, можна стверджувати, що операції на валютному ринку потрібно розглядати лише як невід'ємну складову їх діяльності, оскільки без них комерційний банк суттєво позбувся б конкурентоспроможності та комплексності в обслуговуванні клієнтів, а також втратив би значну частину прибутків. Таким чином, провідне місце банків на валютному ринку є цілком об'єктивним явищем, яке обумовлене типом їх діяльності – обслуговування грошово-кредитних відносин у суспільстві [3, с. 52].

Усі операції на валютному ринку України проводяться під час Торговельної сесії, яка являє собою комплекс організаційно технічних засобів (дилінгове обладнання Reuters, Bloomberg та Система підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України НБУ), які забезпечують можливість укладання та підтвердження угод з купівлі-продажу іноземної валюти протягом часу, що встановлюється та змінюється на підставі постанови правління НБУ. При цьому безпосереднім учасником міжбанківського валютного ринку виступає Національний банк України, адже комерційні банки можуть купувати у нього валюту як для забезпечення виконання заявок та доручень клієнтів, так і для забезпечення власних потреб.

Важливим моментом, на якому слід наголосити, є те, що уповноважені банки мають право здійснювати взаємні розрахунки за операціями з купівлі продажу іноземних валют та банківських металів лише за підтвердженими угодами. Таким чином, НБУ підвищує надійність торгів на валютному ринку та частково попереджає ймовірність виникнення спірних моментів між учасниками операцій.

На сьогодні в Україні повноцінно працюють лише два сегменти валютного ринку – міжбанківський валютний ринок та готівковий, оскільки діяльність Української міжбанківської валютної біржі тимчасово припинено. За станом вересень 2010 року спостерігається стійка тенденція до переважання операцій на міжбанківському ринку над готівковим сегментом, однак частка останнього щороку збільшується (табл. 2) і з 2000 року зросла більш ніж у 5 разів. Це пов'язано із заходами з лі-

бералізації валютного ринку, до яких вдається НБУ, та покращенням якості обслуговування фізичних осіб.

Крім того, серед причин зростання частки готівкових конверсійних операцій можна назвати зростання рівня доходів населення, що спричинило додаткове надходження коштів у готівкову сферу. А також наведені обставини зумовили скорочення так званого «чорного» валютного ринку, адже банківські установи після зняття з них обмежень отримали можливість скласти належну конкуренцію нелегальним торговцям валютою, що знайшло відображення в офіційних статистичних даних.

Однак кризові явища в економіці, що спостерігалися в 2008–2010 роках призвели до деякого скорочення частки валютних операцій та його готівкового сегменту зокрема.

Попри відзначені факти, слід зауважити, що така висока питома вага готівкових конверсійних операцій є нехарактерною для валютних ринків розвинених країн світу. Такі показники є індикатором значних обсягів валютних коштів поза банківською системою України, і, незважаючи на те, що в останні роки обсяги валютних депозитів зростають, досить значний обсяг валютних операцій на готівковому сегменті валютного ринку є наслідком не досить ефективної роботи банків із залучення тимчасово вільних грошових коштів населення, а також усе ще низького рівня довіри населення до надійності банківської системи.

Динаміку обсягів операцій на міжбанківському валютному ринку України за останні роки відображено на рис. 2.

Як видно з графіку, протягом 2004–2010 років обсяги операцій зросли більш ніж у три рази – з \$5026,8 млн. на початок 2004 року до \$17 316,7 млн. у вересні 2010 року. Крім того, спостерігалось значне збільшення обсягів операцій у другій половині 2008 року, що викликано загостренням фінансової кризи в країні і як наслідок зростанням попиту на іноземні валюти та протягом 2010 року, що очевидно можна пов'язувати з політичною ситуацією в країні.

Доводиться констатувати, що в міжбанківських операціях на валютному ринку домінуючі позиції зберігаються за долларом США (табл. 3), що насамперед пояснюється його переважанням в обслуговуванні зовнішньоекономічної діяльності України.

Таблиця 2. Структура валютного ринку України за операціями з купівлі-продажу іноземної валюти [5]

Рік	Безготівковий ринок, %	Готівковий ринок, %
2000	95,2	4,8
2001	96,0	4,0
2002	95,7	4,3
2003	86,5	13,5
2004	81,1	18,9
2005	78,4	21,6
2006	73,3	26,7
2007	70,8	29,2
2008	75,9	24,1
2009	80,4	19,6
2010	79,9	20,1

Складено за даними НБУ [5].

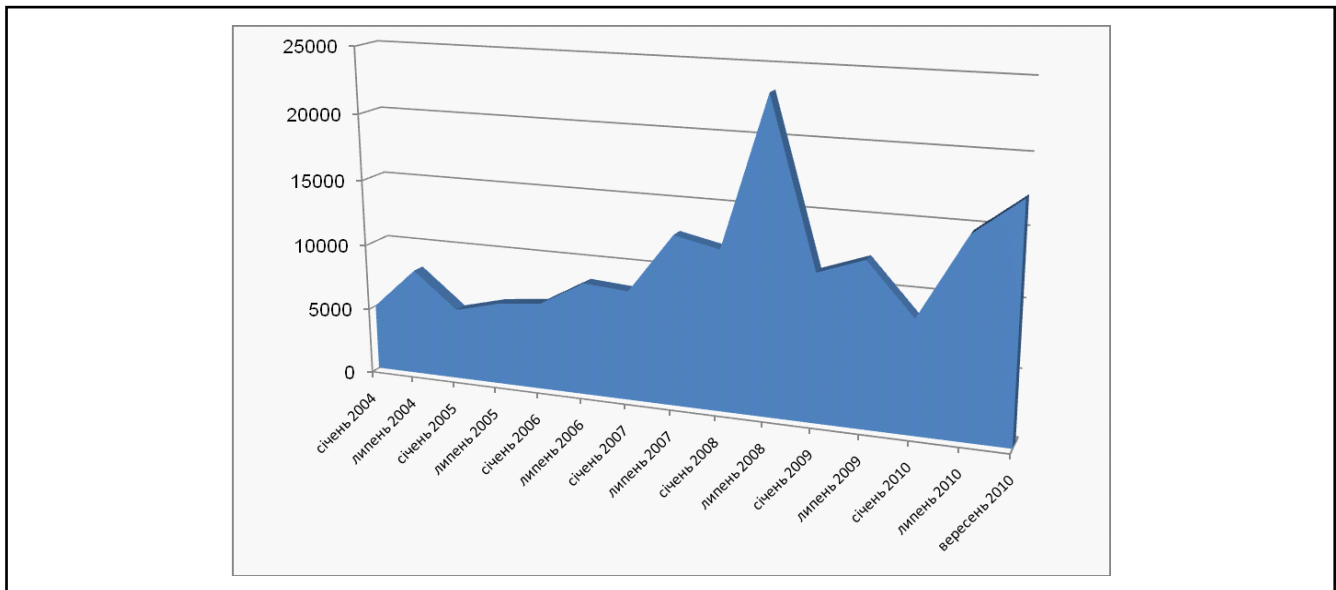


Рисунок 2. Динаміка обсягів операцій на міжбанківському валютному ринку (купівля та продаж у доларовому еквіваленті) [5]

За операціями з готівковою іноземною валютою спостерігається тенденція до зростання операцій з євро, хоча частка операцій з американським доларом залишається значно більшою.

Що стосується обсягів здійснення конверсійних валютних операцій, то, як свідчать дані табл. 3, існує стійка тенденція нарощення обсягів валюто обмінних операцій як на міжбанківському валютному ринку, так і на готівковому. За останні п'ять років обсяги здійснення валютообмінних операцій на міжбанківському валютному ринку зріс у 2,7 раза, і у той же час обсяги операцій на готівковому ринку зросли більш ніж у 3,6 раза, складаючи при цьому майже третю частину обсягів міжбанківського валютного ринку.

У той же час у зв'язку із загостренням кризових явищ у вітчизняній економіці і валютній сфері це не могло не відобразитися на обсягах операцій на валютному ринку. Так, у другій по-

ловині 2008 року спостерігалось зростання обсягів проведення конверсійних валютних операцій, причому на обох його сегментах, а згодом після скорочення ажіотажного попиту на іноземні валюту відбулося різке скорочення обсягів проведення операцій, яке спостерігається з початку 2009 року, що викликане скороченням обсягів експорту і, як наслідок, скороченням надходження в країну коштів в іноземній валюті (рис. 3).

Розвиток валютних операцій – досить актуальне питання, оскільки ці операції можуть бути не лише джерелом додаткового прибутку для банків, а й інструментом хеджування валютного ризику, механізмом надання додаткових послуг клієнтам банку, значною мірою сприяти підтримці курсу національної валюти, виходу українських банків на міжнародний рівень, збільшенню надходжень до бюджету країни.

Всебічний аналіз змісту та структури операцій, які проводять комерційні банки на валютному ринку, а також значна

Таблиця 3. Структура операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на міжбанківському та готівковому сегментах валютного ринку України [5]

Рік	Загальний обсяг операцій, млрд. дол. США (у доларовому еквіваленті)	Структура за видами валют, %			
		долари США	євро	російський рубль	інші валюти
Міжбанківський валютний ринок					
2004	77,7	79,1	11,5	5,9	3,5
2005	91,4	80,6	12,5	5,8	1,1
2006	102,4	77,7	14,1	6,8	1,4
2007	148,0	73,7	16,4	6,9	3,0
2008	208,8	77,7	14,2	6,0	2,1
2009	144,9	71,1	21,9	5,2	1,8
Готівковий валютний ринок					
2004	18,1	80,8	12,9	4,8	1,5
2005	25,2	79,6	14,0	4,7	1,7
2006	37,3	82,0	12,1	4,2	1,7
2007	61,1	78,7	15,2	4,5	1,6
2008	66,2	71,0	22,0	5,4	1,6
2009	35,4	71,9	22,0	5,2	0,8

Складено за даними НБУ [5].

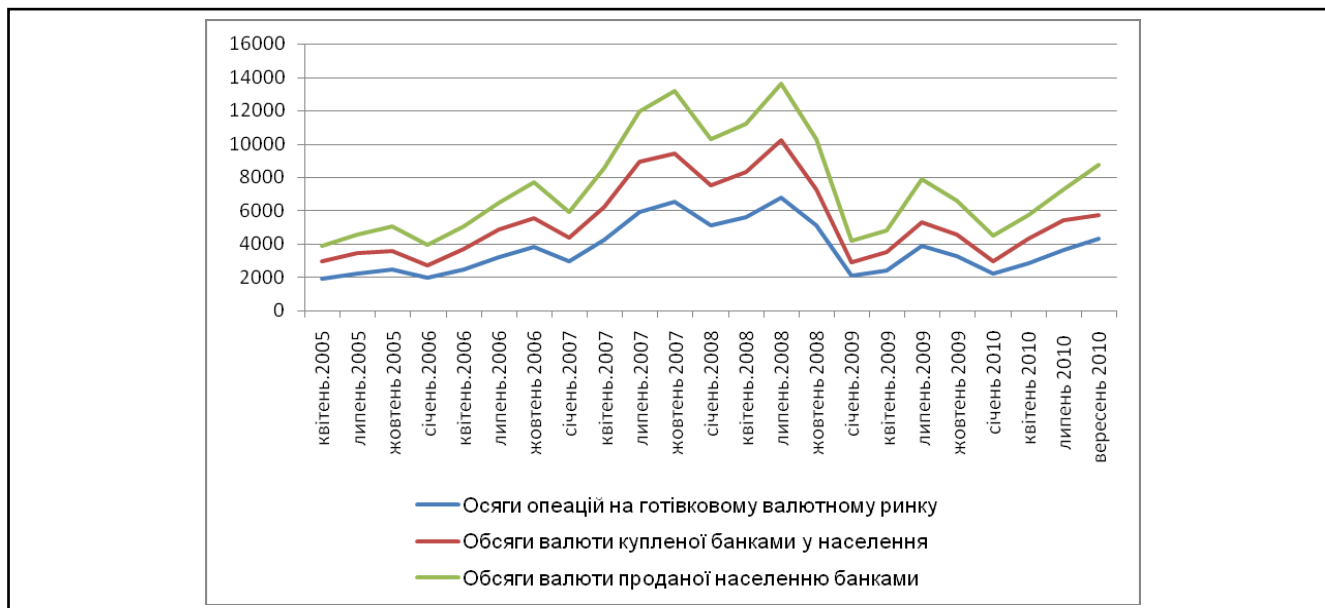


Рисунок 3. Динаміка конверсійних операцій на готівковому валютному ринку України протягом 2004–2009 років [5]

роль та місце комерційних банків на валютному ринку потребує визначити функції комерційних банків на валютному ринку. Якщо узагальнити та систематизувати існуючі різновиди операцій на валютному ринку, можна вважати, що комерційні банки виконують такі функції посередництва:

- посередництво у валютних конверсійних операціях, яке пов'язане з задоволенням потреб клієнтів банків у купівлі–продажу іноземних валют;
- посередництво у міжнародних розрахунках, яке полягає у здійсненні комерційними банками розрахунків між різними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, використовуючи усі різновиди форм розрахунків;
- посередництво у русі валютних капіталів, коли комерційні банки акумулюють тимчасово вільні кошти та передають їх у тимчасове користування (на кредитній основі) іншим суб'єктам, для задоволення їх потреб.

Висновки

Отже, з вищевикладеного можна зробити висновок, що переважна більшість усіх операцій на вітчизняному валютному ринку проводиться комерційними банками. Це пов'язано з цілою низкою чинників, головними з яких можна вважати наступні. По–перше, роль комерційних банків у економічній системі держави та особливості проведення операцій комерційними банками сприяє тому, що саме банківські установи, в силу специфіки своєї діяльності здатні найбільш вдало поєднувати спекулятивні операції на валютному ринку з операціями хеджування ризиків, та мають широкі можливості диверсифікувати власні резерви.

По–друге, законодавство більшості країн світу, та зокрема і в Україні, надає комерційним банкам на валютному ринку значно ширші повноваження, ніж іншим суб'єктам.

Крім того, посилення взаємозв'язку між валютними, кредитними ринками та ринками золота, що спостерігається у світовому масштабі останніми роками, призводить до того, що саме комерційні банки є найбільш пристосованими до поєднання операцій на вказаних ринках. Це пояснюється тим, що більш повна інформація, тісний контакт між працівниками взаємопов'язаних операцій різних сегментів ринку, а також єдина стратегія та тактика дій працівників однієї фінансової установи.

Також слід сказати про те, що стрімкий розвиток сучасних засобів зв'язку та обчислювальної техніки дозволяє комерційним банкам постійно контролювати позиції банків у різних валютах, а також їх операції з окремими банками.

Якщо узагальнити та систематизувати усі розглянуті чинники, то можна стверджувати, що в умовах будь–якої економічної системи комерційні банки відіграють ключову роль на валютних ринках. Це обумовлено не тільки повноваженнями, якими вони наділяються законодавчо, але і можливістю саме цих фінансових інститутів здійснювати найбільш широкий спектр валютних операцій, а також їх функціями на грошово–кредитному ринку.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» №2121–III від 07.12.2000 р.
2. Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» №15–93 від 19.02.93 р.
3. Дзюблук О.В., Пруський О.С. Організаційно–економічний механізм функціонування комерційних банків на валютному ринку. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 296 с.
4. www.bis.org – офіційний сайт банку міжнародних розрахунків у Базелі.
5. www.bank.gov.ua – офіційний сайт Національного банку України.

Кореляційно–регресійне моделювання взаємозв'язку обсягів експортно–імпортних операцій та банківського кредитування в контексті світових та вітчизняних тенденцій

У статті з'ясовані особливості взаємозв'язку обсягів експортно–імпортних операцій та банківського кредитування, зокрема визначені взаємозв'язки між такими показниками, як ВВП України та ВВП світу (за ринковими валютними курсами), обсяги експорту та імпорту України та світу, ціни на нафту, процентні ставки, обсяги кредитування, курси валют.

В статье выяснены особенности взаимосвязи объемов экспортно–импортных операций и банковского кредитования, в частности определены взаимосвязи между такими показателями, как ВВП Украины и ВВП стран мира (по рыночным валютным курсам), объемы экспорта и импорта Украины и стран мира, цены на нефть, процентные ставки, объемы кредитования, курсы валют.

The article clarified the features of interconnection of export–import volumes and bank lending, in particular defined the relationship between such indicators as GDP in Ukraine and the World GDP (at market exchange rates), volumes of export and import of Ukraine and the World, oil prices, interest rates, the volume of lending, foreign exchange rates.

Постановка проблеми. На сьогодні надзвичайно важливо володіти інформацією щодо залежності основних факторів, які мають вплив на зовнішньоекономічну діяльність, і зокрема на експортну діяльність. Адже на основі здійсненого дослідження можна зробити важливий висновок про те, що лише ті країни знаходяться на вищому щаблі економічного розвитку, які, по–перше, інтегровані до світового суспільства, а по–друге, мають значний експортний потенціал. Звичайно, що обсяги як експорту та імпорту, так і банківського кредитування залежать від багатьох факторів, однак ми вважаємо за потрібне спробувати знайти залежності між основними макро– та мікроекономічними факторами, щодо яких є офіційна статистика.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження взаємозв'язків між показниками, що пов'язані з міжнародною торгівлею загалом та обсягами експорту–імпорту країн зокрема, здійснюються активно на міжнародному рівні. Так, Р. Іслам та Г. Заніні загалом оцінюють індикатори міжнародної торгівлі [11], в той час як М. Ронці досліджує не тільки взаємозв'язки між основними показниками, що впливають на міжнародну торгівлю, а й доводить, що

кризи в економіках окремих країн можуть суттєво впливати на обсяги міжнародної торгівлі [10].

Метою статті є розкриття взаємовпливу факторів, пов'язаних з обсягами експорту та імпорту на міжнародному та вітчизняному рівнях.

Виклад основного матеріалу. Для дослідження нами був обраний період 1998–2008 років, що дало змогу отримати 11 спостережень. Обробка даних здійснена за допомогою програми Statistica, що дозволило здійснити аналіз та відповідно побудувати регресійну модель. Для аналізу було обрано такі групи показників:

1. ВВП України та ВВП світу (за ринковими валютними курсами). Ці показники надзвичайно важливі, оскільки від можливостей країни (світу) виробляти продукцію залежать й обсяги здійснюваної зовнішньоекономічної діяльності.

2. Обсяги експорту та імпорту України та світу. На світовому рівні фахівці використовують лише один показник – обсяг світового експорту.

3. Ціни на нафту. Цей показник нами був обраний у зв'язку з тим, що на сьогодні паливні ресурси, серед яких основне місце посідає нафта, є визначальними в розвитку економік всіх країн світу. Зростання цін на нафту неминуче призводить до зростання цін на всі види продукції, що виробляються суб'єктами господарювання.

4. Процентні ставки. В цій групі показників ми вважали за потрібне обрати облікову ставку НБУ, процентні ставки за кредитами на внутрішньому ринку, за кредитами у національній та іноземній валютах, а також ставки Libor на 3 місяці та 6 місяців.

5. Обсяги фінансування. В даній групі показників нами були обрані обсяги кредитів, наданих суб'єктам господарювання в Україні у національній та іноземній валютах, а також обсяги зовнішнього фінансування України та світу. Хочемо одразу наголосити на тому, що в сучасних статистичних даних не виокремлюються обсяги кредитування експорту та імпорту. У зв'язку з цим нами були використані загальні обсяги кредитування суб'єктів господарювання. Це стало можливим завдяки тому, що кореляційний зв'язок між обсягами кредитування експорту та імпорту (дані до 2006 року) та загальними обсягами становив понад 90%. 6) Курси валют. Для дослідження було обрано курс гривні до долара США та курс євро до долара США [2–9, 11].

Для визначення основних залежностей на світовому рівні побудуємо квадратну кореляційну матрицю. Для цього оберемо такі показники: обсяги світового експорту, обсяги світового ВВП, ціни на нафту, процентні ставки Libor, курс євро до долара США, обсяги зовнішнього фінансування світу (табл. 1).

Коефіцієнт кореляції характеризує область, в якій два показники змінюються однаково. Цей коефіцієнт масштабується таким чином, що його значення не залежить від одиниць виміру, в яких представлені змінні (в нашому випадку, це і млрд. дол. США, і відсотки, і звичайне співвідношення). В табл. 1 курсивом виділені значення коефіцієнтів кореляції, які мають рівень значущості $p < 0,0500$. Це означає, що зв'язок між такими показниками є тісним.

Так, ми бачимо, що світовий ВВП прямо пропорційно залежить з цінами на нафту, обсягами зовнішнього фінансування та обернено пропорційний до валютного курсу. Однак відповідно до предмету нашого дослідження для нас є цікавим зв'язок між такими показниками, як обсяги світового експорту, обсяги зовнішнього фінансування, ціна на нафту та курс євро до долара США. Цілком логічно, що світовий експорт знаходиться в прямо пропорційному зв'язку з цінами на нафту, оскільки підвищення ціни на нафту призводить до підвищення цін на продукцію, яка виробляється, в тому числі виробляється на експорт. Також позитивно на обсяги світового експорту впливає зростання обсягів зовнішнього фінансування. Особлива ситуація склалася із залежністю між валютним курсом євро до долара та відповідно обсягами зовнішнього фінансування та світовим експортом. Як не парадоксально, але чим слабшими є позиції долара США, тим кращою є ситуація з зовнішнім фінансуванням та обсягами світового експорту. Парадоксальною є відсутність залежності обсягів зовнішнього фінансування та основними процентними ставками світу.

Але в цілому можемо зазначити, що релевантними показниками щодо обсягів світового експорту є ВВП (позитивний вплив), ціна на нафту (позитивний вплив), курс євро до долара США (негативний вплив), обсяги зовнішнього фінансування (позитивний вплив).

Здійснивши кореляційний аналіз на світовому рівні, зосередимо увагу на визначенні основних залежностей на вітчизняному рівні. Для цього оберемо такі показники: обсяги експорту та імпорту України, обсяги ВВП України, ціни на нафту, процентні ставки Libor та процентні ставки вітчизняних банків

та НБУ, курс гривні до долара США, обсяги внутрішнього та зовнішнього фінансування української економіки.

На вітчизняному рівні простежуються ті ж самі тенденції, які мають місце на світовому рівні, проте є й певні особливості, які надзвичайно важливі в контексті нашого дослідження. Передусім як обсяги експорту, так і обсяги імпорту вітчизняних суб'єктів господарювання мають прямо пропорційну залежність з ВВП України, цінами на нафту, гривневими та валютними кредитами, які надають вітчизняні банки, зовнішнім фінансуванням України. І ця залежність є надзвичайно високою. Причому імпорт має більш тісний зв'язок з гривневими кредитами, які надаються банками, адже нечасто коефіцієнт кореляції дорівнює 1. Як і на міжнародному, так і на вітчизняному рівні зв'язок експортно-імпортної діяльності з зовнішнім фінансуванням знаходиться в межах 0,83–0,88, причому на світовому рівні цей зв'язок є тіснішим, що обумовлюється спрямуванням більшої частки міжнародних кредитів в розвинені країни.

Особливістю також є той факт, що як обсяги експорту, так і обсяги імпорту мають тісний обернено-пропорційний зв'язок з процентними ставками як за кредитами в національній, так і в іноземній валюті, який знаходиться в межах –0,62 та –0,73. На міжнародному рівні такого зв'язку між ставкою Libor та обсягами світового експорту не спостерігалось. Таким чином, ми можемо з упевненістю стверджувати, що в умовах кризи відновити економіку і відповідно її експортну складову можливо також за умови зниження процентних ставок. Сигналом має стати зниження облікової ставки НБУ, оскільки її зв'язок з процентними ставками комерційних банків є високим (0,96) і прямо пропорційним процентним ставкам банків за кредитами.

Що ж стосується впливу курсу гривні до долара США, то зв'язок хоч і є прямо пропорційним, але не значущим – лише на рівні 0,27 (щодо імпорту) та 0,33 (щодо експорту). В порівнянні з ситуацією, яка складається на міжнародному рівні стосовно залежності валютного курсу та експортно-імпортних операцій, можна лише відзначити, що в Україні є декілька обставин, які пояснюють такий низький рівень кореляції. По-перше, значний вплив на валютний курс має політика НБУ, який намагається втримувати його на стабільному рівні (протягом досліджуваного періоду курс долара США до гривні в середньому становив близько 5 гривень, за виключенням 1998 року, коли курс гривні до долара США становив 2,45, та

Таблиця 1. Квадратна матриця кореляцій, обраних для дослідження показників на світовому рівні

Змінні	Світовий ВВП	Ціна на нафту	Світовий експорт	Libor 6 місяців	Libor 3 місяці	Курс євро до долара США	Зовнішнє фінансування світу
Світовий ВВП	1,00	0,98	1,00	–0,11	–0,13	–0,90	0,88
Ціна на нафту	0,98	1,00	0,99	–0,07	–0,08	–0,84	0,84
Світовий експорт	1,00	0,99	1,00	–0,08	–0,10	–0,89	0,88
Libor 6 місяців	–0,11	–0,07	–0,08	1,00	1,00	–0,04	0,22
Libor 3 місяці	–0,13	–0,08	–0,10	1,00	1,00	–0,01	0,22
Курс євро до долара США	–0,90	–0,84	–0,89	–0,04	–0,01	1,00	–0,81
Зовнішнє фінансування світу	0,88	0,84	0,88	0,22	0,22	–0,81	1,00

Джерело: розраховано автором на основі даних НБУ та МВФ.

2008 року, коли внаслідок фінансової кризи курс зріс до 7,79 грн. за 1 долар США). По-друге, зважаючи на те, що Україні бракує товарів вітчизняного виробництва, особливо споживчого призначення, попит на які є стабільно високим навіть в умовах девальвації гривні, обсяги імпорту швидше залежать від платоспроможності населення, ніж від коливань валютних курсів. Особливо беручи до уваги той факт, що в умовах кризи експортери більшості країн світу йшли на зниження вартості товарів, що частково компенсувало ефект ревальвації валют країн-експортерів. По-третє, ревальвація долара США мала б позитивно впливати на обсяги експорту України, проте й цього не сталося, оскільки визначальним був не стільки валютний курс, скільки кон'юнктура світових товарних ринків.

Таким чином, можемо стверджувати, що на національному рівні релевантними показниками, які впливають на обсяги експорту є ВВП України (позитивний вплив), ціна на нафту (позитивний вплив), процентні ставки за кредитами у національній та іноземній валютах (негативний вплив), обсяги гривневих та валютних кредитів (позитивний вплив), обсяги зовнішнього фінансування (позитивний вплив).

Для побудови моделі множинної регресії оберемо шість показників: процентна ставка за кредитами у національній валюті, процентна ставка за кредитами в іноземній валюті, обсяги гривневих кредитів, обсяги валютних кредитів, обсяги зовнішнього фінансування та обсяги експорту (табл. 2).

Регресія дозволяє здійснити аналіз впливу на окрему залежну змінну значень однієї та більше незалежних змінних. У нашому випадку залежною змінною будуть обсяги експорту України. Проте, перш ніж здійснити регресійний аналіз, необхідно здійснити дескриптивний аналіз, зокрема визначити коефіцієнти асиметрії (міра несиметричності розподілу) та коефіцієнта ексцесу (піковість розподілу). Результати дескриптивного аналізу можна вважати прийнятними (табл. 3).

По-перше, більшість з коефіцієнтів незначно відхиляється від нуля. Це важливо, оскільки регресійний аналіз буде мати лише в тому випадку високу точність, якщо сукупність досліджень є однорідною, симетричною. Відповідно, для симетричного розподілу коефіцієнт асиметрії дорівнює нулю. Що ж до інтерпретації коефіцієнту ексцесу, то в разі, якщо він суттєво відхиляється від нуля, розподіл матиме піки, а отже, й не буде нормальним. По-друге, значення коефіцієнтів асиметрії та ексцесу не повинні значно перевищувати двократні середньоквадратичні похибки (стандартні похибки). Значення коефіцієнтів ексцесу та асиметрії згідно наших розрахунків знаходяться в прийнятних межах, крім змінної X_4 (табл. 3). Це означає, що побудувати рівняння лінійної регресії з урахуванням всіх вище зазначених змінних у сукупності не є можливим, а тому нами будуть побудовані часткові рівняння регресії.

Таблиця 2. Вихідні дані для побудови регресійної моделі

№	Рік	Обсяги експорту України, млн. грн.	Процентна ставка за кредитами у гривні в Україні, %	Процентна ставка за кредитами у доларах США в Україні	Обсяг гривневих кредитів, наданих суб'єктам господарювання в Україні, млн. грн.	Обсяг валютних кредитів, наданих суб'єктам господарювання в Україні, млн. грн.	Обсяги зовнішнього фінансування, млн. грн.
		Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
1	2	3	4	5	6	7	8
1	1998	43163	55,4	20,0	4621	3723	2694
2	1999	67458	53,6	20,9	5087	6015	1201
3	2000	104876	40,3	17,0	9736	8859	0
4	2001	113276	31,9	13,1	14858	12098	81
5	2002	124381	24,8	11,9	22490	16231	2738
6	2003	154398	19,8	11,6	35559	23290	7466
7	2004	219635	17,8	12,2	44564	29220	13921
8	2005	227424	14,4	11,0	64475	41333	17088
9	2006	253707	13,9	10,7	91307	69196	27159
10	2007	323205	13,1	10,6	151135	109340	43798
11	2008	450936	15,5	10,7	214774	228891	25756

Джерело: дані НБУ та МВФ.

Таблиця 3. Результати дескриптивного аналізу

Змінні	Асиметрія	Стандартна похибка асиметрії	Ексцес	Стандартна похибка ексцесу
Y	1,18212	0,66069	0,68277	1,27942
X_1	0,98853	0,66069	-0,50340	1,27942
X_2	1,24571	0,66069	-0,01462	1,27942
X_3	1,51550	0,66069	1,66250	1,27942
X_4	2,22834	0,66069	5,19863	1,27942
X_5	1,10504	0,66069	0,54460	1,27942

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 4. Результати регресійного моделювання

Рівняння	t_p	t_t	p – рівень	R	R^2	R_s^2
$Y = 708925,6 - 12300,9 \times X_1$	5,83 -3,16	3,24	0,01159	0,72	0,53	0,47
$Y = 137690,7 + 3,9 \times X_3$	9,7 24,4	3,24	0,00000	0,99	0,99	0,98
$Y = 183417,3 + 3,8 \times X_4$	5,62 9,48	3,24	0,00001	0,95	0,91	0,90
$Y = 162925,9 + 3,13 \times X_5$	2,77 5,19	3,24	0,00057	0,87	0,75	0,72
$Y = 144659,7 + 2,7 \times X_4 + 7,2 \times X_5$	8,45 9,97 5,57	3,35	0,00000	0,99	0,98	0,98
$Y = 220069,3 - 2260,3 \times X_1 + 3,6 \times X_3$	10,19 -4,15 28,20	3,35	0,00000	0,99	0,99	0,99
$Y = 308592,1 - 10356,6 \times X_2 + 2,6 \times X_4 + 5,7 \times X_5$	7,45 -4,08 16,49 6,88	3,49	0,00000	0,99	0,99	0,99

Джерело: розраховано автором.

Побудова рівняння лінійної множинної регресії також супроводжується відповідними перевірками на його якість. Передусім, це t -критерій Стюдента, згідно якого визначається значущість отриманих коефіцієнтів регресійного рівняння. Ідея полягає у тому, що коефіцієнти регресійного рівняння вважаються значущими, якщо отриманий в результаті аналізу критерій t_p перевищує табличне значення t -критерія t_t з заданим рівнем значущості (в нашому випадку рівень значущості $\alpha = 0,01$ з відповідними ступенями свободи для кожного окремого рівняння). Також аналогічний висновок можна зробити, здійснюючи порівняння рівня значущості p з прийнятим нами рівнем $\alpha = 0,01$. Якщо показник ймовірності випадкових значень параметрів регресії менше 1% ($0,01 \times 100\%$), отримані коефіцієнти статистично значущі та надійні. І навпаки, якщо показник ймовірності випадкових значень параметрів регресії перевищує 1%, це свідчить про випадкову природу цих змінних і в кінцевому підсумку такі змінні вважають неінформативними і виключають під час побудови моделі [1].

Про тісноту зв'язку факторних ознак з результативною свідчать коефіцієнти детермінації – коефіцієнт лінійної множинної детермінації – R , нескоригований коефіцієнт множинної детермінації – R^2 (оцінює долю варіації результату за рахунок представлених у рівнянні факторів в загальній варіації результату. Він вказує на високий рівень обумовленості варіації результату варіацією факторних ознак), скоригований коефіцієнт множинної детермінації – R_s^2 (оцінює тісноту зв'язку з врахуванням ступенів свободи, що дозволяє використовувати його для оцінки тісноти зв'язку в моделях з різною кількістю факторів). Значення коефіцієнтів множинної детермінації, які перевищують значення 0,9, дозволяють зробити висновок про високу детермінованість результативної ознаки Y в моделі факторними ознаками [1].

Ще раз підкреслимо, що взявши до уваги всі коефіцієнти значущості, ми не змогли побудувати модель, яка б врахо-

увала вплив всіх обраних нами факторів. Тому ми розпочали з часткових моделей, тобто з'ясовували залежність між обсягами експорту та окремо взятою змінною. Релевантні рівняння наведені в табл. 4. Якщо ж релевантних даних не було отримано, ми не вважали за потрібне представляти результати в таблиці, у зв'язку з чим відсутнє рівняння, яке б описувало залежність експорту від процентних ставок за валютними кредитами.

Відзначимо, що залежність обсягів експорту від процентних ставок за кредитами у національній валюті та від обсягів зовнішнього фінансування є недостатньо обґрунтованою, про що свідчать невисокі критерії детермінації (табл. 4). Однак ситуація змінюється в тому випадку, коли ми намагаємося вивчити вплив одразу декількох змінних, що пояснюється наявністю між ними часткових кореляцій.

Саме тому найбільш коректними є три останні рівняння регресії, згідно з якими ми можемо досить точно спрогнозувати, яким чином відбуватимуться зміни у експорті під впливом, по-перше, обсягів валютних кредитів та зовнішнім фінансуванням, по-друге, процентними ставками за гривневими кредитами та обсягами гривневих кредитів, по-третє, процентними ставками за валютними кредитами, обсягами валютних кредитів та обсягами зовнішнього фінансування.

Висновки

Таким чином, у результаті кореляційно-регресійного моделювання ми виявили наступні особливості щодо взаємозв'язку обсягів експортно-імпортних операцій та банківського кредитування в контексті світових та вітчизняних тенденцій. По-перше, релевантними показниками щодо обсягів світового експорту є ВВП (позитивний вплив), ціна на нафту (позитивний вплив), курс євро до долара США (негативний вплив), обсяги зовнішнього фінансування (позитивний вплив). По-друге, на національному рівні основними показниками, які впливають на обсяги експорту, є ВВП України (позитивний

вплив), ціна на нафту (позитивний вплив), процентні ставки за кредитами у національній та іноземній валюті (негативний вплив), обсяги гривневих та валютних кредитів (позитивний вплив), обсяги зовнішнього фінансування (позитивний вплив). По-третє, з метою побудови регресійної моделі нами були обрані саме ті показники, які були найбільш впливовими, а саме процентна ставка за кредитами у національній валюті, процентна ставка за кредитами в іноземній валюті, обсяги гривневих кредитів, обсяги валютних кредитів, обсяги зовнішнього фінансування. Водночас отримані результати засвідчили, що всі фактори неможливо врахувати в одній моделі через занадто низькі значення коефіцієнтів детермінації, у зв'язку з чим були побудовані моделі, в яких передбачалася наявність від однієї до трьох змінних. Найбільш коректними виявилися ті моделі, які передбачали врахування взаємовпливу декількох змінних на обсяги вітчизняного експорту.

Література

1. Боровиков В. П. Statistica. Статистический анализ и обработка данных в среде Windows / В.П. Боровиков, И.П. Боровиков. – М.: Филинь, 1997. – 608 с.

2. Платіжний баланс і зовнішній борг 2006 рік. – К.: НБУ, 2007. – 88 с.
3. Платіжний баланс України за 2002 рік. – К.: НБУ, 2003. – 68 с.
4. Платіжний баланс України за 2004 рік. К.: НБУ, 2005. – 92 с.
5. Платіжний баланс України і зовнішній борг 2007 рік. К.: НБУ, 2008. – 92 с.
6. Платіжний баланс України і зовнішній борг 2008 рік. К.: НБУ, 2009. – 95 с.
7. Платіжний баланс України і зовнішній борг 1 квартал 2009 рік. К.: НБУ, 2009. – 90 с.
8. Global Financial Stability Report: Navigating the Financial Challenges Ahead. – Washington: International Monetary Fund, 2006. – 195 p.
9. Global Financial Stability Report: Navigating the Financial Challenges Ahead. – Washington: International Monetary Fund, 2009. – 238 p.
10. Ronci M. Trade Finance and Trade Flows: Panel Data Evidence from 10 Crises / M. Ronci. – IMF Working Paper. – December – WP/04/225. – 19 p.
11. World Trade Indicators 2008: Benchmarking Policy and Performance / R. Islam, G. Zanini – Washington, DC, The World Bank, 2008. – 121 p.

М.В. ЛИТВИН,
науковий співробітник, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Становлення концепції впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності в Україні

У статті розроблена концепція впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності в Україні та надані практичні рекомендації щодо реалізації концепції.

В статье предложена концепция внедрения международных стандартов банковской деятельности в Украине и предоставлены практические рекомендации по реализации данной концепции.

In the article conception of introduction the international standards of bank activity in Ukraine is offered. Practical recommendations in relation to realization of this conception are given.

Постановка проблеми. Впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності в умовах глобалізації є особливо актуальним на сучасному етапі розвитку світового банківського сектору. Базельський комітет з банківського нагляду 12 вересня 2010 року затвердив новий пакет міжнародних стандартів для банків «Базель III» (попередні угоди Базель I та Базель II), які повинні запобігати фінансовим кризам у майбутньому та являють собою глобальну реформу світового банківського сектору. Глобалі-

зація вимагає вже зараз конкретних заходів для відповідної адаптації банківського сектору України до міжнародних стандартів з метою запобігання ризиків від впливу глобалізаційних процесів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багато іноземних та вітчизняних вчених присвячують свої праці різним аспектам питання міжнародних стандартів банківської діяльності. Теоретичним та практичним аспектам банківської діяльності, зокрема міжнародним стандартам банківської системи в умовах глобалізації, присвячена значна кількість наукових досліджень вітчизняних та закордонних учених В. Андрианова О. Барановського, О. Білоруса, О. Галиць, В. Гейця, В. Грушко, Т. Гудзя, О. Дзюбляка, В. Коваленка, А.Н. Костюка, О.А. Крикліго, В. Кротюка та О. Куценка, С. Лаптева, В. Міщенко, О. Орлюка, О.К. Прімерова, Л.В. Руденко, М. Савлука, В. Стельмаха, Н. Шелудько, О. Хабюка, О. Чуба, В. Циганова, В. Юрків та багатьох інших. Незважаючи на численні дослідження авторів, окремі питання удосконалення механізму регулювання банківської діяльності в Україні відповідно до міжнародних стандартів та розробки концепції впровадження міжнародних стандартів

банківської діяльності в глобалізаційних умовах залишаються ще недостатньо дослідженими.

Мета статті полягає у розробці концепції впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Процес впровадження міжнародних стандартів повинен бути послідовним та виваженим, стратегічною метою якого є стійка та ефективно функціонуюча банківська система в умовах глобалізації. Концепція впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності в Україні, особливо в глобалізаційних умовах надасть можливість отримати позитивні переваги від процесу глобалізації та впровадження міжнародних стандартів та уникнути негативних наслідків.

На першому етапі концепції виникає необхідність оцінки фінансової стійкості банківської системи (див. рис.) за допомогою методології визначення стійкості, удосконалення механізму регулювання банківської діяльності країни в кризових умовах; розробки антикризової стратегії функціонування національної банківської системи. У даному аспекті можливе впровадження в діяльність банків методики, розробленої рейтинговим агентством Fitch. За системою оцінки Fitch розраховується два індикатори системних ризиків банківської системи: індикатор банківської системи (BSI) та макропруденційний індикатор (MPI), які були введені Fitch у липні 2005 року. У лютому 2006 року агентство Fitch Ratings опублікувало спеціальний звіт «Системні ризики банківської системи», який містить дані, що оновлюються кожні півроку. [1, с.126].

Щодо удосконалення механізму регулювання банківської діяльності в Україні кризових умовах, то необхідно провести ретельний аналіз причин виникнення глобальної фінансової кризи та сили її впливу на світову економіку; змодельовати поведінку внутрішнього фінансового ринку в умовах уже діючих антикризових заходів НБУ та уряду хоча б на найближчу перспективу; сформулювати антикризову програму дій банку, яка має бути за характером короткостроковою, гнучкою та відкритою для коригування; [2] проводити реструктуризацію кредитів за єдиними для всіх банків правилами, розробленими регулятором, під його контролем та за підтримкою; необхідно встановити контроль за розміром оплати процедури реструктуризації та обмеження на встановлення нових вимог до забезпечення по кредиту (переоцінки заставного майна, вимоги додаткового забезпечення тощо); удосконалити методику класифікації проблемних кредитів, розробити порядок викупу та обслуговування проблемних активів; створити госпітальну фінансову установу змішаної форми власності з державним контрольним пакетом; необхідно, щоб оцінку вартості проблемних активів виконувала незалежна третя сторона за методикою НБУ; [2] кожен банк має внести радикальні зміни в систему управління бізнесом, і не лише тактичного, а й стратегічного характеру; необхідно нарощувати офіційні валютні резерви відповідно до зростання валового зовнішнього боргу для забезпечення стійкого розвитку економіки та обмеження впливу зовнішніх факторів; необхід-

но застосовувати фінансові інструменти грошово-кредитного регулювання, спрямовані на підвищення ефективності монетарної політики в державі та структурні інструменти, які спрямовані на оптимізацію внутрішньої та зовнішньої структур фінансово-кредитних установ як основних учасників фінансового сектору, що мають безпосередній вплив на рівень його стійкості і надійності; застосовувати операційні інструменти шляхом удосконалення внутрішнього моніторингу структури активів та зобов'язань банківських установ як чинника запоруки безпеки клієнтської бази та стабільності функціонування реального сектору економіки.

З метою зменшення негативного впливу глобалізації на розвиток банківської системи України слід розробити антикризову стратегію функціонування національної банківської системи: необхідно створити максимально повну законодавчу базу функціонування банківської системи (загалом слід розробити понад 20 законопроектів, зокрема «Про банківську таємницю»); забезпечити режим чіткої узгодженості грошово-кредитної політики з вимогами зміцнення банківської системи та підвищення довіри до українських банків; сприяти досягненню збалансованості попиту і пропозиції грошей шляхом послідовного зниження ставки рефінансування НБУ і, відповідно, підвищення попиту суб'єктів підприємницької діяльності на позичкові кошти; сприяти підвищенню рівня управління активами і пасивами банків шляхом створення системи страхування ризиків; підвищити роль Національного банку України у забезпеченні стійкого розвитку банківської системи, запобіганню системних криз глобального характеру і масового банкрутства банків, що загрожує інтересам держави, суспільства, особи; забезпечити відповідальності банків за прийняті ними зобов'язання перед державою, іншими банками, фізичними та юридичними особами; необхідно вивчати досвід зарубіжних країн і визначення можливості його використання в стратегії рекапіталізації банків України щодо безоплатної передачі 51% акцій проблемних банків державі в обмін на взяття відповідальності за фінансове оздоровлення банку; передбачити в чинному законодавстві особисту відповідальність топ-менеджерів з агресивного менеджменту, який призводить до накопичення ризиків банку; необхідно впровадження більш гнучкого управління курсом гривні з метою стабілізації банківської системи України. Національний банк спільно з Міністерством фінансів України та іншими державними закладами мають стимулювати розвиток банків шляхом упровадження довгострокової стратегії розвитку банківського сектору. Тільки комплексний підхід та спільна праця регулятора та комерційних банків та їх асоціацій у вирішенні питань, пов'язаних з подальшим розвитком банківського сектору дозволить укріпити банківську систему України та запобігти наслідкам негативного впливу на Україну глобальної фінансової кризи.

На другому етапі концепції стратегічним завданням є підвищення конкурентоспроможності банківської системи

(див. рис.) завдяки адаптації та гармонізації банківського законодавства країни до світових вимог, підвищення капіталізації банківського сектору, удосконалення структури банківської системи, підвищення рівня економічної безпеки національної системи банківських інститутів, забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників, попередження злочинності в банківській сфері, покращення якості банківських послуг, продовження лібералізації банківського сектору та створення міжнародних банківських консорціумів, використання глобальних інноваційних банківських технологій.

У напрямку продовження адаптації та гармонізації національного банківського законодавства до норм права ЄС в Україні потрібно прийняти такі законодавчі акти: «Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень»; «Про прості і подвійні складські свідоцтва»; «Про організацію формування та обігу кредитних історій»; «Про проведення прилюдних торгів та аукціонів»; «Про іпотечні цінні папери»; «Про внесення змін до Закону України «Про цінні папери та фондову біржу» і деякі інші [3, с. 157].

З метою підвищення капіталізації банківського сектору необхідно: банкам залучати додатковий акціонерний капітал [4, с. 16]; продовжувати процес накопичення власного капіталу та управляти їм раціонально [5, с. 49]; при розробці планів підвищення капіталізації необхідно урахувати зростання обсягів кредитних операцій, покращувати якість капіталу та забезпечення достатнього рівня покриття капіталом ризиків, що приймаються банками; Для підвищення рівня капіталізації за рахунок надходження національних інвестицій слід сприяти легалізації некримінальних капіталів; законодавчо передбачити «податкові преференції» на інвестиції в банківський капітал; сприяти виходу акцій банків на фондовий ринок; сприяти залученню коштів населення в капітал банків [6, с. 40]. Успішність подальшої капіталізації банківської системи нашої країни залежить від вибраних самими банками методів і способів управління капіталом [5, с. 49].

З метою удосконалення структури банківської системи України необхідно:

1. Створення в країні ланки комерційних спеціалізованих банківських установ. В Україні практично не застосовувалися механізми створення спеціалізованих банків, які успішно існують у банківських системах європейських країн. Оскільки йде процес «вимивання» регіональних банків шляхом поглинання їх всеукраїнськими, відбувається перерозподіл сфер впливу між великими банками, є об'єктивна потреба структурування банківської системи України.

2. Посилення регіональної складової розвитку банківської системи. Досвід і статистика свідчать: чим краще розвинута банківська система в регіоні, тим інтенсивніше там розвивається підприємництво.

3. Створення державних і комунальних спеціалізованих банків. Подібний досвід в Україні вже є – за участю державного капіталу було створено Український банк реконструкції та розвитку. Наступним кроком має стати створення на міс-

цевому рівні (у західних прикордонних областях) Банку розвитку транскордонного співробітництва [7, с. 34].

4. Створення фінансово-інноваційних груп за участю банківських установ. Участь у таких утвореннях дасть банкам змогу отримати постійних і надійних клієнтів, оскільки програми співпраці мають плануватися на кілька років, з огляду на цикл створення та впровадження інновації, а надійності можна досягнути за рахунок доступу та постійного контролю банку за реалізацією проекту [7, с. 35].

5. Вдосконалити процедури санації, реорганізації та ліквідації банків [4, с. 16].

З метою підвищення рівня економічної безпеки національної системи банківських інститутів має бути реалізовано такий комплекс стратегічних заходів: надання центральному банку повноважень щодо відмови в реєстрації банку у разі відсутності прозорої структури власності; встановлення вимог щодо диверсифікації джерел фінансування банків; визначення лімітів залишків на кореспондентських рахунках залежно від міри надійності держав й міжнародних фінансових інститутів, яким вони належать; зниження концентрації фінансових потоків в окремих банках; підвищення відповідальності засобів масової інформації за оприлюднення недостовірної інформації, що загрожує стабільності банківської системи [8, с. 26].

Для забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників необхідно: забезпечення сприятливих умов для розвитку сучасних форм кредитування, уключаючи споживче кредитування, з одночасним удосконаленням механізму захисту прав кредиторів і споживачів банківських послуг; сприяння становленню широкої мережі рейтингових агентств як незалежних оцінювачів фінансового стану банків та їх ризиків; забезпечення реалізації публічного доступу до Єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб – підприємців з метою надання можливості кредиторам отримувати необхідну інформацію стосовно державної реєстрації юридичної особи, її керівників, які мають право підпису та власників юридичної особи; удосконалення порядку розкриття у звітності банків інформації щодо їх власників і найбільших акціонерів та її оприлюднення; встановлення критеріїв оцінки ділової репутації засновників, учасників та керівників банків; удосконалення нормативної бази, що регулює процедуру злиття та приєднання банків [1, с. 134–135].

З метою попередження злочинності в банківській сфері необхідним є: створення міжбанківської служби інкасації із залученням на комерційній основі банківських та інших фінансових установ, що дасть можливість забезпечити регулювання грошових потоків. законодавче закріпити формування при банківських установах відділу реєстрації фактів неповернення кредиту та збирання інформації про фінансові злочини, систематизації й аналізу електронних платежів для запобігання випадкам шахрайства з фінансовими ресурсами, впливу грошових коштів за кордон; стимулювати розвиток електронної системи обміну дани-

ми про неповернені позики та випадки фінансового шахрайства [9, с. 25].

З метою покращення якості банківських послуг необхідно: заміщення готівкових розрахунків на безготівкові платіжні інструменти; розвиток структури банківського сектору в напрямі оптимального поєднання великих банків із розгалуженою мережею філій та регіональних і спеціалізованих банків з метою наближення до населення повноцінних банківських послуг [4, с. 16] створення умов для розширення спектру електронних банківських технологій; підвищення освітнього рівня персоналу банків; стимулювання розвитку факторингу та лізингу [1, с. 131–132].

З метою подальшої лібералізації банківського сектору необхідно: розробити чітку стратегію послідовного введення іноземних банків та їх капіталів на український ринок та визначення бажаної частки їх присутності; використовувати позитивний досвід функціонування іноземного банківського капіталу в національних банківських системах для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків.

Щодо створення міжнародних банківських консорціумів як однієї із альтернативи інтеграції національних банків з ТНБ, то для багатьох банків світу це єдиний спосіб конкуренції на світовому фінансовому ринку. При цьому деякі банки беруть участь одразу в кількох консорціумах; серед них Bancue Nationale de Paris (Франція), Bank de Brussels (Бельгія), Midland Bank (Англія) та інші [10, с. 52]. Метою створення в Україні спеціалізованих банківських консорціумів за участі іноземних банків може бути передусім фінансування великих державних і корпоративних проєктів, зокрема у сфері розвитку енергетики, нафто- і газотранспортних мереж, транспортних магістралей, машинобудування тощо. Подібні альянси також дадуть змогу іноземним банкам просувати свої фінансові послуги через мережу філій національного банку, а національному банку – використовувати інфраструктуру іноземного банку для здійснення міжнародних операцій [11, с. 26].

На третьому етапі концепції стратегічним завданням є поетапне впровадження угоди Базель II [12] та Базель III (див. рис.) як міжнародних стандартів банківської діяльності.

У процесі впровадження три опори угоди Базель II [12] – ринкової дисципліни – необхідно підвищити прозорість діяльності банківської установи та запровадити комплексний аналіз банківського сектору.

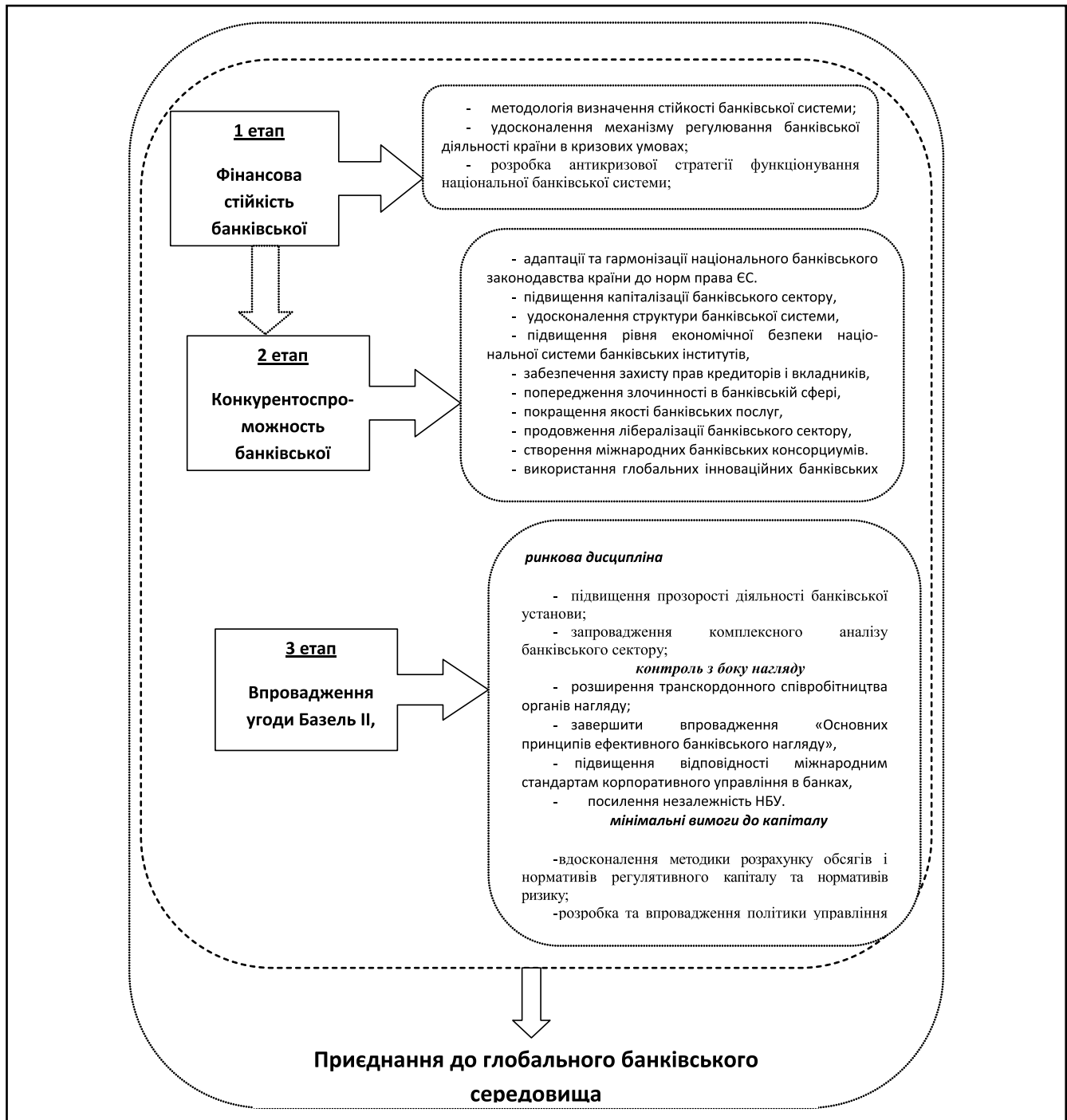
З метою підвищення інформаційної прозорості діяльності банківської системи України необхідно НБУ проводити цілеспрямовану політику щодо внесення змін та доповнень у нормативні акти, що регулюють банківську діяльність, щодо зобов'язання банків більш повно розкривати інформацію фінансового (кількісна) та не фінансового характеру (якісна) (зокрема стратегії управління ризиками та параметри ризиків, концентрація ризиків, оцінка фінансових інструментів взагалі не оприлюднюється); проводити обговорення з банками, інвесторами та іншими користувачами фінансової інформації їхніх потреб в інформації та доступних засобів з

тим, щоб органи банківського нагляду відповідно могли пристосувати вимоги до потреб [1, с. 126–128] створити цілісну систему надання інформації різним економічним агентам [13] розширити НБУ переліку та посилення вимог до змісту інформації, яка оприлюднюється (інформації про власний фінансовий стан, власників, структуру управління, якісні характеристики менеджменту, основні інвестиції тощо) [1, с. 129], сприяти поширенню та обміну інформації між банками, зокрема підтримувати розвиток бюро кредитних історій; збільшити обсяг інформації, що розкривається перед ринком, про стан достатності капіталу [14, с. 39]. З метою запровадження комплексного аналізу банківського сектору, необхідно вивчати та впроваджувати іноземний досвід проведення такого аналізу, особливо країн ЄС, зокрема, Дойче Бундесбанк на сьогодні веде відповідну статистику, яку публікує у спеціальному звіті.

У процесі впровадження 2 опори угоди Базель II – контролю з боку нагляду – необхідно розширити транскордонного співробітництва органів нагляду, завершити впровадження «Основних принципів ефективного банківського нагляду» [15], посилити незалежність НБУ, підвищити відповідність міжнародним стандартам корпоративного управління в банках.

З метою розширення транскордонного співробітництва необхідно: співпрацювати з міжнародними банками щодо обміну інформацією, знань фінансових інструментів, сприяти зміцненню зв'язків з фінансовими групами, сприяти координації роботи в оцінці достатності капіталу банків, тощо [1, с. 125]. Міжнародний досвід показує, що країни з відносно незалежним центральним банком, як правило, досягають кращих результатів в економіці, ніж країни з залежним центральним банком. З метою посилення незалежності НБУ, необхідно формально закріпити у законодавстві питання, пов'язані із персональною та фінансовою незалежністю НБУ (необхідно внести зміни до Закону України «Про НБУ») [1, с. 136]. З метою підвищення відповідності міжнародним стандартам корпоративного управління в банках необхідно: підвищити рівень відповідальності керівників і власників банку за його безпечність і стабільність; забезпечити врегулювання на законодавчому рівні питань організації корпоративного управління у банках; внести до законодавства зміни, які надають Національному банку України право встановлювати вимоги щодо професійної придатності та ділової репутації керівників банків; встановлення вимог до кваліфікації та досвіду роботи членів ради банку; запровадити проведення НБУ оцінок якості корпоративного управління; підвищити ефективність системи внутрішнього контролю; підвищити якість внутрішнього і зовнішнього аудиту, об'єктивної сертифікації зовнішніх аудиторів [1, с. 132–133].

У процесі впровадження 1 опори угоди Базель II – мінімальних вимог до капіталу – необхідно вдосконалити методи розрахунку обсягів і нормативів регулятивного капіталу та нормативів ризику; розробити та впровадити політику



Концепція впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності в Україні

управління банківськими ризиками, рухатися у напрямку розвитку ризик-менеджменту банківського сектору.

У напрямі розробки та впровадження політики управління банківськими ризиками необхідно постійно вивчати досвід країн ЦСЄ та використовувати заходи грошово-кредитної та фінансової політики; заходи політики нагляду для підвищення стійкості фінансової системи проти негативних наслідків розширення кредиту [16]. Насамперед необхідно проводити моніторинг та аналіз різних видів можливих ризиків, розглядаючи при цьому макроекономічні та структурні чинники, стійкість фінансової та банківської систем, дієвість систем регулюван-

ня та нагляду тощо. Потім необхідно визначити набір заходів для управління ризиками: заходи макроекономічної політики: пруденційні заходи; заходи нагляду/ моніторингу; заходи щодо розвитку ринку; адміністративні заходи; сприяння поглибленню розуміння ризиків [16]. Крім цього необхідно проводити диверсифікацію і страхування ризиків, особливо інсайдерських; більш якісно визначати ступінь ризику та ступінь можливих втрат по інвестиціях, удосконалити системи оцінки ризику [14, с. 39], забезпечити правові підстави для здійснення нагляду на основі оцінки ризиків та вдосконалення корпоративного управління в банках (розмежування повно-

важень і підвищення відповідальності керівників банку за безпеку, результати діяльності банку, проведення адекватної політики управління ризиками, поліпшення якості внутрішнього контролю та аудиту), забезпечити належну взаємодію банківського нагляду і зовнішнього аудиту [17, с. 184].

З метою розвитку ризик-менеджменту необхідно забезпечити постійний моніторинг ризиків, з метою ефективного функціонування систем управління і внутрішнього контролю, запобігання прийняття рішень і працівниками банків неkontrolьованих і нерегламентованих рішень, пов'язаних з банківськими ризиками; удосконалити методику розрахунку створення банками резервів на покриття їх ризиків; поліпшити правові умови функціонування ринку похідних фінансових інструментів, що набуває істотного значення для розвитку ринку банківських послуг [1, с. 255–256]. Так, наприклад, більш високі ризики країни можливо компенсувати більш високим значенням коефіцієнта достатності капіталу, що застосовувався до операцій у країнах з перехідною економікою; у країнах з нестабільною економікою треба відмовитися від присвоєння більш ніж 100%-х коефіцієнтів ризику позичальникам з низьким міжнародним рейтингом, оскільки ці позичальники часто можуть мати порівняно високий внутрішній рейтинг і бути якнайкращими позичальниками, що є у банків; банки повинні вказувати у звітності свій підхід до вибору рейтингу, що застосовувався до позичальника, у тому числі вибір між внутрішніми і міжнародними кредитними рейтингами; слід відійти від дискримінації позичальників різних секторів з однаковим кредитним рейтингом [18, с. 286]. Крім цього, необхідно постійно вдосконалювати професійні та управлінські якості банківських працівників, наприклад ввести практику проведення міжнародної сертифікації вітчизняних банкірів [14, с. 39], посилити контроль за виконанням прийнятих наглядових рішень, у тому числі за результатами комплексного інспектування, шляхом проведення позапланових перевірок банку; впроваджувати системи стрес-тестування з метою визначення чутливості банків та банківської системи в цілому до окремих ризиків [17, с. 184].

У процесі впровадження угоди Базель II та у майбутньому Базель III необхідно постійно вивчати та використовувати здобутки світового досвіду впровадження. Лише за умов скоординованої роботи НБУ, комерційних банків, рейтингових агентств, науковців та практиків щодо впровадження угоди Базель II та Базель III та концентрації всіх необхідних для цього ресурсів, банківська система України вийде на якісно новий рівень розвитку.

Висновки

Отже, реалізація концепції впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності в умовах глобалізації дасть змогу підвищити фінансову стійкість та конкурентоспроможність банківської системи України, створити підґрунтя для ефективного та безболісного впровадження угоди Базель II та в перспективі Базель III в Україні, що, в свою чергу,

вплине на формування бази для інтеграції України у світовий банківський простір.

Література

1. Міщенко В.І. Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції // В.І. Міщенко, А.В. Шаповалов, В.В. Крилова, В.В. Ващенко, Н.В. Гришук та інші // Інформаційно-аналітичні матеріали. – 2007. – Вип. 8. – С. 266.
2. Жарій Я.А. Особливості управління діяльністю комерційного банку в умовах фінансової кризи/ Я.А. Жарій // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – №35. – С. 53–63.
3. Тигіпка С., Міщенко В. Основні напрями євро інтеграційного реформування банківської системи України // Регіональна економіка. – 2004. – №3. – С. 154–159.
4. Бойчук М. Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків // Вісник НБУ. – Грудень. – 2006. – С. 16–19.
5. Бицька Н. Банківський капітал в економіці України // Вісник НБУ. – Січень 2006. – С. 48–51.
6. Папуша А. Глобалізація у банківській сфері // Вісник НБУ. – Липень. – 2007. – С. 40–41.
7. Смовженко Т., Другов О. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України. Організаційний аспект // Вісник НБУ. – Листопад. – 2005. – С. 34–37.
8. Шелудько В.М. Основні напрями активізації банківської системи в процесах ринкової трансформації // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2004. – №70. – С. 24–27.
9. Основні напрямки євроінтеграційного реформування банківської системи України // Банківська справа. – 2006. – №2. – С. 154–158.
10. Богатирьов О.І. Стратегія зарубіжних банків в країнах з перехідною економікою: Дис. канд. екон.наук. – К.: КНЕУ. – 2003. – 183 с.
11. Кириченко М. Інтернаціоналізація банківської діяльності: досвід країн Центрально-Східної Європи і перспективи для України // Вісник НБУ. – Серпень. – 2006. – С. 25–28.
12. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework: [електронний ресурс] // Basle Committee on Banking Supervision. – Basel. – Updated November. 2005. – Режим доступу: www.bis.org
13. Малюкова І.В. Проблеми і перспективи запровадження Базель II у світі та Україні // Економіка і прогнозування. 2008. – №2. – С. 49–65.
14. Кочетков В.М., Мазурков В.О. Рекомендації Базельського комітету як основа для зміцнення фінансової стійкості банків // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – №2. – С. 36–40.
15. Core Principles for Effective Banking Supervision // Basle Committee on Banking Supervision. – Basel. – June. – 1999. // www.bis.org
16. Hilbers P., Otter-Robe I., Pazarbasoglu C. Going too Fast? Finance and Development. – Washington: International Monetary Fund, 2006. – March. – No 1. – P. 42–45.
17. Косова Т.Д., Циганов О.Р., Ризикоорієнтована система реформування банківського нагляду // Торгівля і ринок України. – 2009. – №28. – Т. 3. – С. 178–187.
18. Чуб О.О. Банки в глобальній економіці: монографія / О.О. Чуб. – К.: КНЕУ, 2009. – 340 с.

Регулювання вхідних бар'єрів на ринки у світовій практиці

У статті досліджено регулювання вхідних бар'єрів у світовій практиці на прикладі американської, західноєвропейської та японської моделей конкурентної політики. Показано специфіку і спільні риси цих моделей, а також здійснено аналіз окремих інструментів регулювання бар'єрів входу на прикладі країн «Великої сімки».

В статье исследовано регулирование входных барьеров в мировой практике на примере американской, западноевропейской и японской моделей конкурентной политики. Показана специфика и общие черты этих моделей, а также проанализированы отдельные инструменты регулирования барьеров входа на примере стран «Большой семерки».

Regulation of entry barriers in world practice by means of American, Japanese and West European models of competition policy are analyzed. Specificities and common features of mentioned models are shown. The main tools of regulation of entry barriers by the example of the countries of Big Seven are examined.

Постановка проблеми. Чисельні дослідження ринків доводять, що більшість ринків мають різні перешкоди об'єктивного чи суб'єктивного характеру, так звані вхідні бар'єри, які ускладнюють доступ до ринку фірм-новачків. До об'єктивних умов ринку можна віднести: 1) умови, що пов'язані з еластичністю попиту на продукцію (особливості продукції, характеристики попиту); 2) характеристики витрат виробництва продукції (структура витрат та технології, що використовуються у процесі виробництва продукції, 3) інституціональні умови, до яких ми відносимо: зовнішньоекономічну політику уряду та її вплив на національну економіку. Перешкоди суб'єктивного характеру отримали назву стратегічних бар'єрів, і вони пов'язані зі стратегіч-

ною взаємодією фірм на ринку, що носять ціновий та неціновий характер.

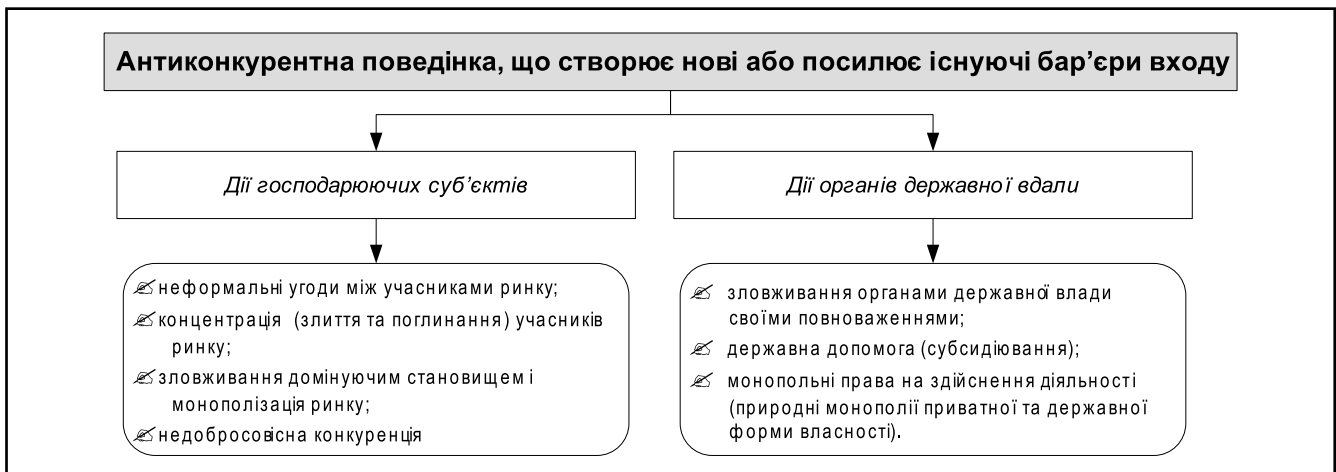
Вхідні бар'єри можуть суттєво обмежити можливості доступу до ринків нових фірм, крім того, вони мають опосередкований і неоднозначний вплив на споживчий добробут. А тому політика державного регулювання економіки передбачає розробку методів та інструментів регулювання вхідних бар'єрів для недопущення деформації відносин конкуренції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням інструментів державного регулювання бар'єрів входження та можливих шляхів підвищення їх ефективності займаються іноземні (К. Марфелс, М. Мацушіта, І. Такаhashi, Ж. Галло, В. Віскузі, Г. Стефен) та вітчизняні (В. Новіков, Н. Розанова, І. Зороастрова, Г. Филук, А. Ігнатюк, О. Костусев) дослідники.

Метою даної статті є підвищення ефективності державного регулювання вхідних бар'єрів на основі дослідження основних інструментів регулювання бар'єрів входу, що прийняті у світовій практиці, на прикладі економічно розвинутих країн «Великої сімки».

Виклад основного матеріалу. Вхідні бар'єри є досить суперечливим явищем, адже не мають конкретного характеру і є синтетичним поняттям, тобто характеризують сукупність факторів, що негативно впливають на можливість нових фірм ефективно діяти на ринку. Тому державне регулювання вхідних бар'єрів зазвичай спирається на регулювання тих типів поведінки господарюючих суб'єктів та органів державної влади, що можуть створити нові або посилити існуючі перешкоди доступу до ринку нових учасників (див. рис.).

Тому державне регулювання антиконкурентної поведінки, яка призводить до деформації ринкової конкуренції через встановлення високих вхідних бар'єрів для потенційних уча-



Поведінка, що створює нові або посилює існуючі вхідні бар'єри

сників, в цьому контексті носить характер антимонopolного регулювання або регулювання, скерованого на підтримку конкуренції.

У кожній країні розробляється і впроваджується національна політика для регулювання конкуренції на внутрішніх ринках. Державне регулювання вхідних бар'єрів в країнах, що належать окремому географічному регіону, може мати спільні риси, які в першу чергу пов'язані з економічним розвитком регіону, його ресурсним потенціалом. На основі аналізу спільних рис ми вважаємо, що можна виділити три моделі конкурентної політики, а саме: американську (діє у США, Канаді та деяких країнах Південної Америки), західноєвропейську (розповсюджена в країнах ЄС) та японську (поширена в Японії та ряді країн з групи «азіатських тигрів»).

Американська модель конкурентної політики є найбільш жорсткою та формалізованою концепцією системи антимонopolного захисту, що базується на повній забороні всіх проявів монополізму в економіці. Серед всіх завдань економічного розвитку домінує захист національних виробників і підтримка національної конкуренції. Тобто пріоритетним напрямом антимонopolної політики є попередження самої можливості появи умов для монополної діяльності. Припинення такої діяльності зводиться до боротьби з недобросовісною конкуренцією, спробами виявлення картельних угод, монополно низькими цінами [1, с. 253]. У той же час контроль за державною допомогою національним виробникам та методами адміністративного впливу на економічну поведінку господарюючих суб'єктів майже не набув поширення в цій моделі через те, що американський стиль господарської діяльності не передбачає жодних субсидій та іншої допомоги господарюючим суб'єктам, які мають самі забезпечити собі «виживання» на ринку.

Американське конкурентне законодавство забороняє будь-які угоди між господарюючими агентами, що можуть призвести до обмеження торгівлі як всередині країни, так і за її межами. Угоди між учасниками ринку регулюються Актом Клейтона, який забороняє наступні види ділової практики: горизонтальну фіксацію цін, горизонтальні угоди про частку ринку, груповий бойкот, домовленості про взаємні продажі та закупки, пов'язані продажі, неправдиву інформацію про товар, відмови від постачання, ексклюзивне партнерство тощо [2].

Згідно з нормативно-правовими актами Канади угоди між економічними агентами передбачають неофіційні домовленості в сфері виробництва, постачання і збуту, а також домовленості щодо цін і є протиправними, якщо обмежують дії осіб, що не є учасниками угоди. За допомогою угод у господарюючих суб'єктів з'являється можливість підтримки і підвищення цін на постачання чи продаж товару, а також розподіл продажів, територій та споживачів для виробництва, постачання і збуту продукції (ексклюзивне партнерство) [3, с. 93].

У США Законом Шермана регулюються дії, що пов'язані зі спробами монополізації ринку. Монополізація та її спроби визнаються протиправною діяльністю і караються законом

[4]. Для визначення домінуючого становища використовують величину ринкової частки фірм: частка однієї фірми на ринку не має перевищувати 35%, трьох фірм – 50%, п'яти фірм – 70% ринку [1, с. 60].

У Канаді зловживання домінуючою позицією спостерігається тоді, коли фірма або група фірм, які домінують на ринку, здійснюють заходи, спрямовані на знищення або утиснення конкурентів, або на те, щоб унеможливити появу нових конкурентів, внаслідок чого конкуренція значною мірою послаблюється чи знищується. Ринкова влада і домінування підтримуються і посилюються за допомогою різних дій господарюючих суб'єктів, рішеннями уряду, які обмежують конкуренцію, а також розміром фірми [5]. Згідно з Рекомендаціями з питань розгляду зловживань домінуючим становищем ринкова частка однієї фірми не має перевищувати 35%, а групи фірм – 60%, у протилежному випадку антимонopolні служби будуть приймати рішення про штрафні санкції [6, с. 2]. Згідно з Канадським законодавством, монополізація виникає силу наступних дій господарюючих суб'єктів: угоди та об'єднання з постачальниками, встановлення цін нижче середніх змінних витрат (хижацьке ціноутворення. – Прим. авт.), надання знижок на перевезення вантажу з метою запобігання вступу або ліквідації конкурента, ексклюзивне партнерство, мережеві ефекти, викуп всіх товарів з метою обмеження коливань ціни тощо [3, с. 100].

Недобросовісна конкуренція регулюється в США Федеральною торговою комісією, яка попереджає недобросовісні методи здійснення конкуренції шляхом письмових розпоряджень та розслідувань, в результаті яких на зловмисників накладаються штрафи до \$10 тис. [7]. У Канаді недобросовісними вважаються дії господарюючого суб'єкта, який з метою просування свого товару до споживача надає неправдиву інформацію щодо характеристик товару, умов його продажу та після-продажного обслуговування [3, с. 77].

У США злиття не будуть нести загрози для конкуренції доки концентрація учасників ринку не сягне небезпечних масштабів. З метою виміру концентрації використовується індекс концентрації Херфіндала – Хіршмана, який розраховується як сума квадратів ринкових часток всіх фірм на ринку. Чим більше значення показника, тим більшою концентрація є виробників, тим більшою ринковою владою вони володіють і мають більше можливостей створення перешкод для входження на ринок нових учасників. Відповідно, низько- та середньоконцентрованими вважаються ринки зі значенням індексу менше 1000 та від 1000 до 1800 відповідно. Наявність ринків з концентрацією більше 1800 автоматично забороняє будь-які злиття та поглинання, оскільки вони можуть призвести до монополізації ринку [8].

У Канаді особливістю контролю за злиттями є обов'язкове попереднє повідомлення антимонopolного органу з питань конкуренції про всі злиття, що плануються. Злиття вивчається на предмет того, чи не запобігає воно або чи суттєво не зменшує конкуренцію на відповідному ринку. Важли-

ними чинниками є свідчення про ринкову частку і концентрацію, для виміру якої використовують загальний індекс концентрації (сума ринкових часток найбільших фірм на ринку). Подібно до американського, канадське законодавство використовує наступні розміри ринкових часток для аналізу злиттів: незалежно від кількості фірм в угрупованні, його частка ринку не має перевищувати 60% [6, с. 2]. Крім того, аналізуються обсяги продажів чи активів (залежно від того, що більше) угруповання і фірми, яку мають придбати. Для угруповання даний показник не має перевищувати \$400 млн., для окремої фірми – \$35 млн. [9, с. 54–55].

Унікальністю канадського законодавства з питань злиттів є аналіз ефективності концентрації, і якщо злиття може принести вигоди ефективності, які будуть більшими за наслідки будь-якого запобігання конкуренції, то злиття буде дозволене [3]. В інших країнах аргумент ефективності – це просто один з ряду чинників, що ніколи не розглядається як визначний фактор, який робить злиття можливим.

У США цінова дискримінація суворо карається і несе за собою кримінальну відповідальність. Акт Робінсона – Петмена [10] вимагає від продавців встановлювати однакові ціни для всіх покупців, і забороняє їм використовувати брокерські послуги, знижки тощо. Цінова дискримінація визначається як продаж продавцем однакового товару в один період часу за різними цінами.

Конкурентне законодавство США також надає методологічний інструментарій виявлення практики застосування хижацьких цін, яким користуються всі інші країни. Згідно з підходом П. Еріди й Д. Тернера необхідно порівняти фактичні ціни з середніми змінними витратами і якщо перші виявляються нижче прогнозованих витрат, така практика є протизакононою. О. Віл'ямсон пропонує правило обмеження випуску (після входження нової фірми на ринок домінуюча фірма не повинна збільшувати обсяг випуску порівняно з обсягом до входження новачка) і правило граничних витрат (домінуючій фірмі дозволяється збільшувати обсяг випуску після входження новачка на ринок за умови, що ціна буде не меншою, ніж короткострокові граничні витрати). Але через те, що оцінка та вимір граничних та середніх витрат є значно складнішим, ніж виявлення факту збільшення обсягу випуску, правило випуску є найбільш популярним методом викриття хижачького ціноутворення.

Аналізуючи антимонопольну практику щодо природних монополій, слід зазначити, що у США до сфер діяльності природних монополій належать: електроенергетика, природний газ, телекомунікації, водопостачання й каналізація. До середини 80-х років до природних монополій належали також транспортні перевезення, але в цій галузі було взято курс на демонополізацію і введення конкуренції. З самого початку розвитку конкурентних відносин у країні всі компанії були приватними, тому і на сьогодні існуючі компанії – природні монополісти залишилися у приватній власності. Через те, що діяльність компаній є ефективною і не обмежує спо-

живчого добробуту, уряд взяв курс не на демонополізацію або на перетворення приватних підприємств в державні, а на здійснення контролю за діяльністю фірм за допомогою відповідних комісій. До функцій цих контролюючих органів входить сертифікація діяльності, розгляд фінансового стану фірм, контроль за цінами та прибутковістю фірм, планування діяльності на перспективу, розгляд скарг від споживачів. При прийнятті рішень щодо цін (тарифів) використовується принцип «справедливої» ціни, що має враховувати як інтереси споживачів, так і власників компаній [11].

Ще однією особливістю американського та канадського антимонопольного законодавства і доказом жорсткого ставлення до монополістичної діяльності є використання у якості санкцій не попереджень і пропозицій до фірм або реструктуризації підприємств, а величезних грошових санкцій, тюремного ув'язнення або поєднання цих двох мір покарання. Так, у США штраф за антиконкурентні дії встановлено на рівні \$10 млн. для корпорацій і \$350 тис. для приватних осіб, при цьому строк ув'язнення становить до трьох років [4]. У Канаді штраф за недобросовісну конкуренцію встановлено в розмірі \$1 млн. для корпорацій і \$750 тис. для приватних осіб. За антиконкурентні дії для будь-якого господарюючого суб'єкта встановлено штраф у розмірі до \$25 млн., а строк ув'язнення – до 14 років [3, с. 52, 84].

Японська модель має свою специфіку порівняно з іншими моделями, яка полягає у наступному. З одного боку, японське конкурентне законодавство в принципі забороняє дії фірм, що можуть зашкодити іншим учасникам ринку і тим самим вплинути на деформацію ринкової конкуренції. З іншого боку, в цій країні пріоритетним напрямком економічного розвитку є зовнішньоекономічна експансія національних виробників. Цей напрям домінує над підтримкою конкуренції між національними виробниками. А тому в японській моделі конкурентної політики допускаються будь-які форми міжфірмової взаємодії, монопольна діяльність, картелізація – все, що допоможе фірмам активно експортувати продукцію на зовнішні ринки. Тобто необхідно дотримуватися певного балансу між бажанням монополізації і експансії зовнішніх ринків та недопущенням свавілля з боку фірм-монополістів на внутрішніх ринках.

Антимонопольний Акт Японії виділяє як антиконкурентні дії приватні монополії, угоди між учасниками ринку та недобросовісну конкуренцію [12, с. 156].

Під приватними монополіями закон розуміє контроль великими фірмами дій інших фірм на ринку, тим самим обмежуючи конкуренцію. Законом встановлюється розмір ринкової частки фірми, володіючи якою фірма буде визнана монополістом: більше 50% для однієї фірми і більше 75% для двох фірм. Критеріями виявлення домінування є: змушення дилерів чи споживачів купувати товар, який суттєво відрізняється від того, що зазначений в угоді; отриманні від третіх сторін грошей, товарів та послуг на безоплатній основі; створення умов продажу та постачання; контроль за діями постачальників, дилерів тощо.

Також особливістю японської конкурентної політики є повна заборона створення холдингових компаній. Холдинги вважаються головним інструментом домінування на ринку, що знаходить своє підтвердження в історії японської економіки, коли всі великі фермерські підприємства контролювалися такими холдингами, а невеликі учасники ринку банкрутували.

В Японії ставлення до формальних та неформальних угод (картелів) між учасниками ринку є неоднозначним. Серед вертикальних угод заборонені пов'язані продажі, ексклюзивні контракти, територіальні обмеження, підтримка цін тощо. Картелизація ринку карається японським урядом за винятком цілого ряду галузей, в яких картелі дозволені і заохочуються.

На початку розробки антимонопольного закону не підпадали під заборону картелі в таких сферах: патентування та ліцензування, природні монополії, кооперативи. В майбутньому до цього переліку додали картелі з підтримки роздрібних цін, картелі для модернізації галузей економіки, картелі на період спадів. На сьогодні антимонопольний закон робить виключення лише для картелів у сфері інтелектуальної власності та кооперативів. Усі інші картелі не заохочуються, хоча і заборони на їх створення немає. Тобто картелізація японської економіки дозволена або для підтримки високого інтелектуального статусу країни та підтримки дрібних підприємств (патентні картелі та кооперативи), або для підтримки всієї національної економіки (експортно-імпортні картелі, картелі на випадок економічних спадів, транспортні картелі, картелі для модернізації галузей економіки). На діяльність картелів, що дозволяються в національних інтересах, встановлено державний збір у розмірі 6% від обсягів продажів картелю. В західноєвропейських країнах подібний збір є значно вищим і прирівнюється до штрафу, який накладають на картелі. Але японський уряд використовує цей збір, зменшивши його ставку, щоб не позбавити картель всього прибутку.

Недобросовісна конкуренція включає такі дії: безпричинну дискримінацію, проведення ринкових операцій із необґрунтованими цінами, втручання в справи конкурентів та переманювання їх споживачів. Також до ознак недобросовісної конкуренції належить домінування фірм на ринку, їх злиття та поглинання.

В Японії методологічний інструментарій з питань аналізу злиттів на предмет відсутності загрози для конкуренції має значний перелік критеріїв. Злиття будуть заборонені у таких випадках: 1) якщо один чи всі учасники злиття володіють 25% ринку і більше, або якщо найбільший з учасників злиття володіє 15% ринку і більше, або найбільший з учасників злиття володіє часткою ринку, що на 25% перевищує частку інших учасників злиття; 2) якщо серед найбільших трьох учасників ринку, що планують злиття, два мають ринкову частку більше 50%; 3) якщо кількість фірм на ринку є менше семи; 4) якщо розмір активів фірми, що об'єднується з іншою, перевищує 100 млрд. ієн (приблизно \$1,2 млрд.), а розмір активів фірми, яку поглинають, більше 10 млрд. ієн (приблизно \$120 млн.).

Регулювання природних монополій. В Японії більшість природних монополій за формою власності є приватними (державна монополія охоплює лише сферу поштового зв'язку загального користування) і до сфер їх компетенції належать ринки транспорту, водо-, теплопостачання, електроенергії, газу. Але втручання в діяльність фірм-природних монополістів з боку японського уряду є більш відчутним і більш жорстким, ніж в американській моделі. Тут усі тарифи на послуги встановлюються Міністерством транспорту або Агентством природних ресурсів та енергії [13, с. 350].

Так само, як у американській моделі, японська модель передбачає встановлення величезних грошових штрафів за порушення конкурентного законодавства: для приватних осіб штраф складає до 5 млн. ієн (приблизно \$60 тис.), для корпорації – до 100 млн. ієн (приблизно \$1,2 млн.). При цьому позбавлення волі можливе до трьох років.

Західноєвропейська модель на відміну від американського антимонопольного законодавства, що ставить своєю метою, як правило, дотримання букви закону, базується на принципі «здорового глузду»: контроль та регулювання економічної поведінки, навіть монополістичної, а не її заборони. Тому монополярна діяльність допускається доти, доки вона не порушує балансу ринкових сил. Головною метою антимонопольної політики більшості країн Європи є поліпшення якості продукції за рахунок широкого розвитку конкуренції.

В Англії антимонопольні органи займаються в основному наглядом за монополіями і злиттям та дотриманням правил торгівлі. У Франції антимонопольне законодавство діє з 1953 року і відрізняється промисловим політикою регулювання галузевих структур. Тут у післявоєнний період відповідно до політики уряду передбачалося створення в кожній галузі одне-два великих підприємств (національних лідерів), які мали захищати середні і дрібні підприємства – своїх постачальників і споживачів. Передбачалося також створення урядових агентств для надання допомоги цим великим підприємствам у разі банкрутства. В Німеччині більшість ринків картелізовано, тому антимонопольна політика направлена в основному на недопущення війни між картелями і недопущення дискримінації картелями споживачів. З європейських країн найбільш пізніше антимонопольне законодавство було прийняте в Італії (у 1990 році). Італійське антимонопольне законодавство вважається одним із найбільш ліберальних в Європі: в ньому не регулюються навіть квоти продажів окремих фірм.

Тобто до особливостей державного регулювання ринкових структур економік Західної Європи варто віднести такі характеристики:

- заборона монополій у Європі мало розповсюджена;
- в основному відбувається регулювання монополій і домінуючих фірм. Монополія розглядається як можливість удосконалення методів виробництва й диференціації товару, вказує нові напрямки технологічних пошуків;

— вводиться поняття «ефективна конкуренція» — це конкуренція, що сприяє структурній перебудові національної економіки [2].

Ще однією особливістю даної моделі є контроль за державною допомогою господарюючим суб'єктам, що є досить популярним методом підтримки національного виробника в західноєвропейських країнах, а тому може створювати складнощі для іноземних фірм при виході на місцеві ринки.

В Англії і Франції в поле зору антимонопольних органів попадають компанії, що контролюють більше 25% ринку [15]. В Німеччині аналіз фірми з точки зору її домінуючого положення включає аналіз фінансових показників, доступу до каналів розподілу, зв'язків з іншими підприємствами, бар'єрів входу на ринок, наявності товарів-субститутів, можливості переключення споживачів на інших постачальників, а також аналіз ринкової частки. Домінуючим буде визнано становище одного учасника з ринковою часткою більше 33%, трьох учасників — більше 50%, п'яти учасників — більше 67% [14].

У питанні контролю процесів злиттів у Франції уряд займає більш жорстку позицію відносно горизонтальних злиттів: якщо при вертикальному злитті максимальна квота компанії на ринку встановлюється в межах до 40%, то при горизонтальному злитті вона не має перевищувати 25%. Крім того, встановлені ліміти для злиттів у вигляді загальної суми продажів учасників злиття: не допускаються злиття при загальній сумі продажів учасників (як у Франції, так і за її межами) більше 150 млн. євро та сума продажів одного або двох учасників у межах Франції більше 50 млн. євро [15]. В Німеччині необхідно повідомляти антимонопольні органи про придбання більше 25% активів підприємства. При цьому під питанням буде злиття, загальна сума продажів учасників якого перевищує \$1 млрд.

У Німеччині хоч і було визнано, що з метою уніфікації антимонопольного законодавства з правилами Європейського Союзу необхідно заборонити картелізацію, німецький уряд робить ряд виключень для картелів у сфері уніфікації правил ведення бізнесу, постачань і платежів, для картелів на період економічних спадів, картелів для модернізації галузей економіки, кооперативів. Відносно вертикальних угод німецький уряд є менш категоричним, ніж французький, оскільки забороняються лише ті угоди, які приводять до обмеження дій учасників ринку і дискримінаційних умов контрактів [14].

Формування системи державного регулювання діяльності природних монополій у більшості європейських країн відбувалося за іншим сценарієм, ніж в Америці. Для нарощування міцного державного сектору юридичною і практичною основою здійснення прямого регулюючого впливу на природні монополії була, в першу чергу, державна власність а у зв'язку з такою формою безпосереднього державного контролю й участі в управлінні природними монополіями відпала необхідність створення спеціально регулюючих органів [13, с. 352]. Тому зміни у формі власності або демонополізація відбуваються доволі повільно. У Франції до останнього

часу під пряме цінове регулювання підпадали ринки газу, електроенергії, телекомунікацій. Останнім часом уряд вирішив демонополізувати ринок телекомунікацій, який проходив у три етапи. Спочатку відбувся розподіл господарчих та адміністративних функцій підприємств, потім — відмова від всіх виключних прав на здійснення діяльності, і розробка правил для відкриття ринку для конкуренції [16]. Що стосується ринку залізничного транспорту, то в силу того, що приватні підприємства мали значні борги перед державою, було вирішено створити єдине акціонерне товариство і викупити всі акції державою. На відміну від Франції у Великобританії природні монополії на ринках залізничного транспорту, газу та електроенергії відрізнялися неефективністю у використанні ресурсів, а тому їх було демонополізовано і тепер на них успішно діє декілька десятків дрібних фірм [13, с. 354]. В Італії з кінця 90-х років почався курс на демонополізацію ринку електроенергії і створення на основі державного концерну декількох компаній-виробників. У Німеччині залишаються в державними монополіями шпитали, лотереї, сфера поштового зв'язку та соціальне страхування.

У західноєвропейській моделі серед штрафних санкцій домінують адміністративні санкції у вигляді реструктуризації підприємств та грошові санкції. Поступово набувають популярності стимулюючі методи, серед яких звільнення від адміністративної відповідальності за умови сприяння розкриттю змови, винагорода за донесення на антиконкурентні дії тощо [17].

Висновки

У статті проаналізовано специфіку, спільні риси та відмінності американської, японської та західноєвропейської моделей конкурентної політики, досліджено особливості державного регулювання вхідних бар'єрів на національних ринках країн «Великої сімки». Проведено аналіз дієвості основних інструментів обмеження антиконкурентних типів поведінки, що створюють нові або посилюють існуючі бар'єри доступу до ринку нових учасників, серед яких можна виділити: неформальні угоди між учасниками ринку, концентрацію учасників ринку, зловживання домінуючим становищем і монополізацію ринку, недобросовісну конкуренцію та існування природних монополій.

Література

1. Філюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації [Текст]: Монографія / Г.М. Філюк. — Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. — 404 с.
2. Микроэкономика фирмы [Электронный ресурс] // Под ред. Н.М. Розановой, И.В. Зороастровой. — Интернет-Университет Информационных технологий, 2010. — 384 с. — Режим доступа: <http://www.intuit.ru/department/itmngt/microecon/9/6.html>
3. Competition Act of Canada [Electronic Resource] // Ministry of Justice of Canada. — 150 p. — Access. — <http://www.laws.justice.gc.ca/PDF/Statute/C/C-34.pdf>

4. The Sherman Antitrust Act [Electronic Resource] // US Government. – 1890. – Access: <http://www.stolaf.edu/people/becker/antitrust/statutes/sherman.html>
5. Марфелс К. Закон Канади про конкуренцію: положення про перегляд злиттів і зловживання домінуючим становищем [Електронний ресурс] / К. Марфелс // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – №6 (15). – 2005. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?showHiden=1&art_id=50616&cat_id=47049&ctime=1202465901201
6. Enforcement guidelines on the abuse of dominance provisions [Text] // Competition Bureau of Canada. – Canada: July, 2001. – 41 p.
7. The Federal Trade Commission Act [Electronic Resource] // US Government. – 1914. – Access: <http://www.stolaf.edu/people/becker/antitrust/statutes/ftc.html>
8. Horizontal Merger Guidelines of USA [Electronic Resource] // US Government. – 1992. – Access: <http://www.ftc.gov/bc/docs/horizmer.htm>
9. Merger Enforcement of Canada [Text] // Competition Bureau of Canada. – Canada: March, 2001. – 66 p. http://strategis.ic.gc.ca/pics/ct/meg_full.pdf
10. The Robinson-Patman Act [Electronic Resource] // US Government. – 1936. – Access: <http://www.ftc.gov/speeches/other/patman.shtm>
11. Котелкина Е. Естественные монополии: взгляд на Америку [Электронный ресурс] / Е. Котелкина // Конкуренция и рынок. –

2000. – №5. – Режим доступа: <http://www.konkir.ru/article.phtml?id=1893>
12. Matsushita M. Antimonopoly Law of Japan [Electronic Resource] / M. Matsushita // Peterson Institute for International Economics. – P. 151 – 197. – Access: http://www.piie.com/publications/chapters_preview/56/5iie1664.pdf
13. Малиникова Е.В. Зарубежный опыт регулирования естественных монополий [Текст] / Е.В. Малиникова // Экономический журнал ВШЭ. – Т. 2, 1998. – №3. – 578 с. – С. 342–357.
14. Rudo J. The 1999 Amendments to the German Act Against Restraints of Competition [Electronic Resource]: official site of Joachim Rudo, Attorney-at-Law. – Access: <http://www.antitrust.de/>
15. De la liberté des prix et de la concurrence. Code de Commerce de France [Ressource électronique] // Le Service public de la diffusion du droit. – Acc?s: http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?sessionId=D5ACA35CBC033779BOE1B556F7D30694.tpdjo15v_3?id=SectionTA=LEGISCTA00000006133185&cidTexte=LEGITEXT000005634379&dateTexte=20090219
16. Галло Ж. Регулирование естественных монополий во Франции [Электронный ресурс] / Ж. Галло // Конкуренция и рынок. – 2002. – №13. – Режим доступа: <http://www.konkir.ru/article.phtml?id=815>
17. Мальский О. Как бороться с картелями: международный опыт и украинские перспективы [Текст] / О. Мальский, О. Бойчук // Зеркало недели. – 20–26 сентября 2008. – №35 (714). – С. 6.

І.М. МОГІЛАТ,
аспірант, НДЕІ

Проблеми оцінки вартості капіталу в економіці України

У статті досліджено теоретичні та практичні проблеми, пов'язані з оцінкою вартості капіталу як показника, що використовується для визначення, виміру та аналізу продуктивності капіталу. Узагальнено зарубіжний та вітчизняний досвід, надано рекомендації по оцінці капіталу з урахуванням особливостей національної статистики.

В статье исследованы теоретические и практические проблемы, связанные с оценкой стоимости капитала как показателя, используемого для определения, измерения и анализа производительности капитала. Обобщен зарубежный и отечественный опыт, даны рекомендации по оценке капитала с учетом особенностей национальной статистики.

In the article the theoretical and practical problems associated with capital assessing as an indicator used to identify, measure and analyze the productivity of capital. Summarizing the foreign and domestic experience, recommendations on the evaluation of capital with consider peculiarities of national statistics.

Постановка проблеми. Вичерпаність можливостей екстенсивного розвитку економіки України та високі загальносвітові темпи науково-технічного прогресу посилюють роль інтенсивних чинників економічного зростання. Можна з упевненістю стверджувати, що зростання продуктивності праці та продуктивності капіталу – це основні чинники, що визначають майбутнє вітчизняної економіки. Проте ця тема, незважаючи на її виняткову важливість, досліджена недостатньо: офіційні статистичні дані не відбивають реального процесу зміни капіталу економіки, мало приділено уваги цій проблемі науковою економічною спільнотою. Продуктивність капіталу (однофакторна продуктивність) це ефективність використання основного капіталу. Вона характеризує обсяг сукупного продукту, що припадає на одиницю основного капіталу (основних виробничих активів). Тому для вимірювання продуктивності капіталу вельми важливими є показники, що використовується для її визначення, до яких відносимо вартість основних засобів та проблеми, пов'язані з їх оцінкою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед російських науковців, що активно займаються методичними та аналітичними розробками щодо визначення, оцінки, аналізу капіталу та його ефективності можна віднести: Е. Астаф'єва, В. Бессонова, І. Воскобойнікова, І. Долінську, О. Лугового, М. Ксенофонтowa, М. Турунцеву, Є. Назрулаєву, С. Дробишевського, Д. Полевого, А. Козловську, Є. Рутковську, П. Труніна, Л. Ледермана. На агрегованому рівні продуктивність капіталу досліджується в роботах І. Долінської, І. Воскобойнікова, В. Бессонова. Проблеми оцінки продуктивності факторів виробництва досліджені і роботах вітчизняних вчених – В. Беседіна, Н. Горшкової, В. Богомазової, С. Кожем'якіної. Однак питання оцінки вартості капіталу потребують більш глибокого опрацювання, що і визначає актуальність даної статті.

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з оцінкою вартості капіталу як показника, що використовується для визначення, виміру та аналізу продуктивності капіталу.

Виклад основного матеріалу. Як показують дослідження зарубіжних вчених, найбільш спірним у проблемі декомпозиції зростання є питання оцінки витрат капіталу. На думку Е. Денісона, для аналізу зростання має значення те, що ряди витрат виробничих чинників, повинні відображати можливості цих чинників по генерації випуску [5]. Таким чином, показник витрат капіталу має відображати виробничі потужності капіталу, а не його залишкову вартість. Наприклад, якщо запаси капіталу складаються з мільйона однакових машин і якщо всі вони одночасно замінюються новими машинами з тим же річним обсягом продукції, що випускається, то в цьому випадку вартісна оцінка запасів капіталу зростає, тоді як кількість послуг, що надаються капіталом, залишиться незмінною.

У міру старіння і зносу засобів виробництва доходи від них зменшуються за рахунок впровадження більш сучасних аналогів. Це старіння є еквівалентом невимірюваної якості засобів виробництва. Проте поява ефективніших аналогів не зменшує можливостей старих засобів виробництва по генерації випуску і, отже, не повинно робити впливу на витрати капіталу.

Е. Денісон вважає, що валові запаси капіталу (вартість засобів виробництва з урахуванням нагромадженої амортизації) є прийнятною оцінкою за умови, що виробничі можливості капіталу не знижуються з його віком. Використання показника «чиста вартість» є неможливим з теоретичних міркувань, оскільки вона (вартість) завжди зменшується у міру зниження невідпрацьованого терміну служби засобів виробництва, що не має відношення до можливостей устаткування по випуску продукту. Таким чином, використання зваженої суми значень згаданих рядів дозволяє врахувати в моделі зростаючі витрати на обслуговування капіталу і погіршення виробничих можливостей.

Статистичні ряди, що використовував Е. Денісон як оцінку сумарних витрат капіталу, є зваженою сумою оцінок різних

видів засобів виробництва різних поколінь (вінтажів) [5]. При цьому він вважав неможливим використання граничних продуктів як вагових коефіцієнтів, оскільки вони не є оцінкою зміни якості. Для аналізу зростання, на його думку, слід переважно використовувати реальні або гіпотетичні відносні ціни різних вінтажів на певну дату. В цьому випадку невимірне поліпшення якості капіталу не збільшуватиме витрати капіталу у міру заміщення старих засобів виробництва новими, а буде компонентом внеску технічного прогресу [5, с. 220–224].

На відміну від Е. Денісона, Ц. Гріліхес і Д. Джоргенсон виходять з припущення, що засоби виробництва поліпшуються з часом. З цієї причини інвестиції, спрямовані на придбання нових засобів виробництва у поточному році, вкладатимуться в продуктивніший капітал, ніж інвестиції того ж обсягу, що були вкладені 10–20 років тому. У зв'язку з цим при побудові агрегованої оцінки капітальних витрат засоби виробництва різних поколінь розглядаються як активи різного типу і об'єднуються за допомогою їх граничних продуктів, а не відповідних цін. Ця процедура, на думку дослідників, еквівалентна врахуванню «якісної» зміни капіталу, тобто перенесенню реалізованого в капіталі технічного прогресу з оцінки сукупної продуктивності чинників в оцінку капітальних витрат.

Підхід Ц. Гріліхеса та Д. Джоргенсона (що полягає в обліку новіших засобів виробництва з більшими вагами) приводить до більшого зростання капітальних витрат у постійних цінах. При цьому зростання ефективності капіталу і технічний прогрес уже не розглядаються як ізольовані джерела зростання [6, с. 249–283].

Таким чином, найбільш проблемне питання при оцінці витрат капіталу полягає в тому, чи є технічний прогрес результатом вдосконалення устаткування («embodiment» hypothesis), або ж він не реалізується в устаткуванні, тобто незалежний від зростання витрат капіталу. Основна ідея гіпотези «втілення технічного прогресу в капіталі» полягає в тому, що нове устаткування є продуктивнішим, ніж старе. Е. Денісон [7, с. 1006–1010] вважає, що гіпотеза «реалізації технічного прогресу в капіталі» не є значущою, оскільки зміни у віковій структурі устаткування лише в незначній мірі впливають на темпи зростання випуску, навіть якщо вважати, що весь технічний прогрес реалізується в капітальних витратах.

На основі перевірки моделі «вінтажів» в своїх роботах Грегори, Денісон та Фелпс приходять до того ж висновку. Проте існує і ряд робіт, присвячених оцінці зміни якості основних витрат, в яких наголошується важливість технічного прогресу, що реалізовується в капіталі, як чинника, що визначає ціни на інвестиційні товари. Компромісним рішенням є модель джерел зростання, в якій розглядається і реалізований в капіталі, і нереалізований технічний прогрес, представлена в пізніших роботах Р. Нельсона, Д. Джоргенсона і її розширення Халтемом на основі оцінок зміни якості основних витрат.

Достатньо глибоко досліджена проблема оцінки капіталу російською економічною спільнотою. Так, І. Долінська в своїх роботах здійснює аналіз головних чинників, що визначає

ють динаміку агрегованого випуску протягом 1991–2007 років. Трансформаційне падіння валового випуску вона пояснює змінами в динаміці виробничих чинників через рівень завантаження виробничих потужностей.

Оцінка динаміки основних засобів, здійснена даним автором, показує, що падіння випуску в період російського трансформаційного падіння супроводжується зниженням нагромадження основного капіталу, яке викликано спадом попиту на окремі види товарів певних галузей. Основні засоби в таких галузях не використовувались і почали морально і фізично старіти. Отже, спад випуску виробництва в більшій мірі пояснюється зниженням ефективності виробництва самим по собі, ніж падінням рівня завантаження виробничих потужностей, як це показано в дослідженнях І. Долінської в 2002 році [9, с. 155–174].

У Росії присутні суттєві недоліки в статистиці основних засобів, як і в Україні, які пов'язані зі змінами відносних цін на основні засоби та відсутністю бази для аналізу основних засобів, які вибувають з виробничого процесу. Тому російські дослідники намагаються використовувати в розрахунках різні підходи, які могли б адекватно відобразити дійсність і нівелювати проблеми, пов'язані зі статистикою.

Заслугує на увагу підхід до виміру капіталу, який запропонував Менен в 1998 році разом із співавторами для статистики Нідерландів – по нефінансовим капітальним активам і цей метод використовується в дослідженнях російським економістом І. Воскобойніковим для розрахунку статистичних даних протягом 1961–2001 років. Цей підхід дозволяє оцінити часовий ряд для капіталу, використовуючи при цьому статистику по валовому нагромадженню основного капіталу та поняття «доживання капітальних активів». Функція «доживання» характеризує ймовірність події, за якої актив продовжує функціонувати до певного періоду часу. В основі цього підходу лежить передумова про те, що параметри функції «доживання» постійні в часі. Як з'ясував І. Воскобойніков, проблема полягає в тому, що в середньому тривалість життя активу складає близько 20 років, тобто для того, щоб визначити поточну вартість капітальних активів в галузі, наприклад для першого кварталу 1995 року, необхідно мати статистику по ВНОК з 1975 року [4].

У своїх роботах В. Бессонов для оцінки капіталу розглядає обсяг інвестицій в основний капітал в поточному періоді. Перевагою такого підходу є те, що враховується неоднорідність вікової структури капіталу. Проте це означає, що до уваги беруться тільки активи, що існують в цьому періоді, тобто вплив капіталу попередніх періодів на поточний запас капіталу ігнорується. Таким чином виходить, що вікова структура капіталу зміщена в бік більш нових капітальних активів. Як зазначає автор, це зміщення має елімінувати вплив застарілих неефективних активів.

Підхід автора тісно пов'язаний з методом безперервної амортизації активів, який передбачає, що капітальні активи в кожному періоді часу формуються за формулою $K_{t+1} = I_t +$

$(1-\delta)K_t$. Щоб використовувати цей метод, слід мати оцінку для норми амортизації δ , яка крім всього іншого повинна бути постійною [4].

Крім цього, існують певні проблеми з використанням статистичних даних щодо проведення оцінки капіталу протягом тривалого ретроспективного періоду, наприклад до 1990 року. Інтенсивність сучасного використання основних засобів, введених в період до 1991 року, і динаміки їх вибуття вивчені слабо. Це пов'язано з тим, що українською гостро стоїть проблема зіставності вартості основних засобів до 1991 року і в період 1992–2008 років.

Описані вище оцінки не зачіпають ступінь використання капітальних запасів, хоча ще Солоу відзначив, що «капітал в наявності не означає капітал в роботі». Оскільки капітал, який є в наявності, але простоює в період економічного спаду, створює додаткові витрати, то оцінка витрат капіталу залежить від ступеня його використання. Існують два основні способи обліку ступеня використання потужностей: як зовнішнього чинника і як внутрішнього параметра.

У моделях, в яких ступінь використання потужностей розглядається екзогенно, спостережувана змінна (наприклад, відношення реально відпрацьованого на устаткуванні часу до можливого) включається як пояснююча змінна в рівняння виробництва (наприклад, у роботах Надірі, Бейлі, Кауфмана і Якобі).

Л. Епштейн і М. Денні розглядають ступінь використання капіталу як показник, що визначає рівень амортизації засобів виробництва, яка враховується в оцінці капітальних запасів на кінець періоду [10].

У роботах Окуна і Солоу проблема безпосередньої оцінки трудових і капітальних витрат вирішується припущенням, що ступінь використання обох чинників є функція рівня безробіття, тобто ступінь їх використання вимірюється одночасно.

У ряді робіт оцінка послуг капіталу будується на основі даних про споживання електроенергії. Перевага використання даного показника як індикатора ступеня використання капітальних витрат полягає в тому, що, по-перше, споживання електроенергії є однорідним показником з постійними властивостями, а, по-друге, в тому, що на підприємствах не створюються його запаси, тобто кількість електроенергії, що постачалася, в точності відповідає її кількості, використаній в процесі виробництва. Але в цьому випадку буде враховано споживання електроенергії в тіньовому і неформальному секторах, що може привести до завищення оцінки використання потужностей. Крім того, скорочення енергоспоживання може бути наслідком не тільки зниження завантаження потужностей, але і зростання рівня технології, тобто має бути відображено в сукупній факторній продуктивності СФП [8].

Більш того, Е. Денісон відзначає, що враховувати завантаження потужностей не цілком правильно, оскільки кількість відпрацьованого на устаткуванні часу може змінюватися з різних причин. І до тих пір, поки причини зміни інтенсивності використання капіталу не виявлені і їх вплив не

визначено, дані про ступінь завантаження потужностей не повинні включатися в список джерел зростання.

Основна проблема, виділена Денісоном, полягає в подвійному обліку чинників зростання – деякі ефекти інтенсивності використання засобів виробництва повністю відображені в самій оцінці капітальних витрат так, що це приводить до подвійного обліку. Проте він не пояснює, чому зміни в кількості відпрацьованих машино-годин на одиницю устаткування в рік менш прийнятні, чим в кількості відпрацьованих людино-годин на одного працівника в рік. Очевидно, що необхідно виявити джерела зміни обох показників і проаналізувати можливості зміни кожного з них в майбутньому. Хоча Гріліхис і Джоґенсон не надали такого пояснення, вони відзначили більш значущі чинники, що розглядаються в рамках класичної моделі економічного зростання, проте докладніший аналіз вимагає розширення використовуваних моделей, інструментарію і даних [11].

Основна проблема, на думку Гріліхиса і Джоґенсона, полягає в тому, що оцінка ступеня завантаження потужностей недостатньо чітко пов'язана з теорією і оцінкою послуг капіталу та вартістю оренди. Одним із способів вирішення проблеми є оцінка амортизації як функції від міри завантаження. В результаті галузям, в яких устаткування працює більшу кількість годин в рік, відповідатиме більше значення норми амортизації. Таким чином, економіка, в якій досягнуто відновлення капіталу в короткий період, зростатиме, а оцінка амортизації як функції від ступеня завантаження дозволить його пояснити.

Хоча питання віднесення різних чинників до залишку або до витрат часто носить семантичний характер, щодо ступеня завантаження потужностей можна погодитися з думкою Гріліхиса і Джоґенсона, що її віднесення до категорії «технічний прогрес» недоцільно, оскільки, по-перше, ця категорія є залишковою і розширення чинників, що включаються в неї, тільки збільшить непояснену величину; по-друге, зміни, які можна класифікувати як чинники зростання ступеня завантаження потужностей, слабо пов'язані з поняттям технічного прогресу.

Витрати (послуги) капіталу є внеском фактору капіталу у виробництво ВВП. Внесок витрат капіталу визначається як добуток вагового коефіцієнту (питомої ваги капіталу у результатуючому показнику) і індексу зміни їх зростання. Держкомстатом України надається фактична вартість основних засобів з урахуванням проведення індексацій та переоцінок. В якості витрат капіталу у розрахунках сукупної факторної продуктивності та продуктивності капіталу на даному етапі досліджень приймається вартість основних засобів. Інші види капіталу, зокрема, земля і матеріальні оборотні кошти, на сьогодні до розрахунку не включаються.

З метою аналізу необхідно порівняти динаміку основних засобів в постійних цінах, інвестицій в основний капітал та динаміку нагромадження основного капіталу за СНР. У процесі аналізу можуть виникнути різні вектори динаміки. В будь-якому випадку така ситуація може спостерігатися у всіх країнах СНД, що було викликано переоцінкою основних засобів.

Як варіант більш реальної оцінки вартості основних засобів можна запропонувати оцінку на основі даних про вибуття та оновлення основних засобів або інвестицій.

$$OZ_t = OZ_{t-1} + I_t \times K' - B_t, \quad (1)$$

де OZ_t – повна вартість основного капіталу в кінці року t ;

I_t – інвестиції в основний капітал у році t ;

K_i – коефіцієнт співвідношення основних засобів та інвестицій;

B – вибуття основних засобів в році t .

$$B_t = OZ_t \times K_t^{виб}, \quad (2)$$

де $K_t^{виб}$ – коефіцієнт вибуття основних засобів в році t або

$$OZ_t = OZ_{t-1} + O_t - B_t, \quad (3)$$

де OZ_t – повна вартість основних засобів в кінці року t .

$$O_t = OZ_{t-1} \times K_t^{он}, \quad (4)$$

де $K_t^{он}$ – коефіцієнт оновлення основних засобів в році t .

Вважається, що така оцінка не піддається впливу переоцінок основних засобів. Можна здійснити розрахунок і порівняти результати. Якщо розрахунок на основі інвестицій призводить до зростання індексу основних засобів, то пояснити це можна тим, що дані про інвестиції відображають величину витрат на введення нових та оновлення старих основних засобів, а не вартість реально введених в експлуатацію основних засобів в поточному періоді. Тому більш коректним вважається розрахунок на основі коефіцієнтів оновлення та вибуття.

Дані щодо вартості основних засобів, коефіцієнтів вибуття та оновлення дозволили б розраховувати індекси основних засобів і в цілому по економіці та за видами економічної діяльності. Але на сьогоднішньому етапі становлення державної статистики такі розрахунки ще не можливо здійснити.

Для пояснення масштабу спотворення даних Держкомстату щодо основних засобів необхідно оцінити:

– зміну в часі співвідношень цін на різні види інвестиційних товарів;

– частку основних засобів, використання яких припинено через відсутність платоспроможного попиту на продукцію, що випускається з їх допомогою.

Обидва цих чинника так або інакше діють не тільки в країнах з перехідною економікою. Повсюдно накопичуються деформації в структурі цін на основний капітал у міру віддалення в часі від моменту їх останньої переоцінки, а зміна ринкової кон'юнктури і розвиток нових технологій примушують підприємців виводити з виробничого процесу цілком придатне до експлуатації устаткування. Специфіка перехідної економіки виявляється в тому, що такі цінові спотворення стають значними в умовах, коли система статистичного обліку не пристосована до їх реєстрації. І коли зміна гарантованого планового попиту з боку держави на попит ринковий приводить до різкої зміни його структури, а значна частина придатного до використання устаткування виявляється непотрібною, оскільки не підходить для випуску конкурентоспроможної продукції.

Висновки

Отже, незважаючи на актуальність та необхідність визначення та оцінки капіталу як фактору економічного зростання, існує ряд невирішених питань щодо показників, які б адекватно описували динаміку капіталу.

Класики західної школи, розглядаючи за показник капіталу основні засоби, не дійшли згоди у тому, яку частину основних засобів вважати фактором, що впливає на економічне зростання. При цьому в ряді робіт наголошується на важливості технічного прогресу, що реалізується в капіталі. В роботах російських вчених порушено питання рівня завантаження виробничих потужностей. Заслугує на увагу підхід до оцінки капіталу на основі обсягу інвестицій в основний капітал, через врахування неоднорідності його вікової структури.

Запропонована оцінка вартості основних засобів на основі даних про вибуття та оновлення основних засобів або інвестицій.

Зважаючи на існуючі проблеми в статистиці основних засобів, що пов'язано зі змінами відносних цін на основні засоби та відсутністю бази для аналізу основних засобів, які вибувають з виробничого процесу, постає необхідність використання різних підходів, які б могли адекватно відображати дійсність і нівелювати проблеми, пов'язані зі статистикою.

Література

1. Беседін В.Ф. Методологічні аспекти щодо розрахунку продуктивності праці на агрегованому та галузевому рівнях / В.Ф. Беседін, Н.І. Горшкова, С.М. Кожемякіна, І.М. Могілат. Економіка України: глобальні виклики і національні перспективи. / Від. ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. – К.: НДЕІ. – 2009. – С. 9–20.

2. Богомазова В.М. Оцінка обсягів потенційного ВВП / В.М. Богомазова // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник науко-

вих праць. Наук. ред. І.К. Бондар. – К.: НДЕІ. – Вип. 10 (101). – 2009. – С. 8–14.

3. Бессонов В.А. О динамике совокупной факторной производительности в российской переходной экономике // В.А. Бессонов. [Институт экономики переходного периода]. – М.: – 2004. – 67 с.

4. Воскобойников И.Б. Оценка совокупной факторной производительности российской экономики в период 1961–2001 гг. с учетом корректировки динамики основных фондов // И.Б. Воскобойников: Препринт WP2/2003/03 – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 40 с.

5. Denison E.F. The Contribution of Capital to Economic Growth // E.F. Denison // The American Economic Review. 1980. Vol. 70, № 2. Papers and Proceedings of the Ninety–Second Annual Meeting of the American Economic Association. – P. 220–224.

6. Griliches Z., Jorgenson D.W. The Explanation of Productivity Change // Z. Griliches, D. Jorgenson, The Survey of Current Business 1972. Vol. 52. №5. P. 3–6. Reprinted with corrections from The Review of Economic Studies. 1967. Vol. 34. №3. – P. 249–283.

7. Denison E.F. Capital Formation and the Recent Productivity Slowdown: Discussion // E.F. Denison // The Journal of Finance. 1978. Vol. 33. №3. Papers and Proceedings of the Thirty–Sixth Annual Meeting American Finance Association, New York City December 28–30, 1977, 1978. – P. 1006–1010.

8. Nelson R. Aggregate Production Functions and Medium Range Projections // American Economic Review. 1947. Vol. 54. – P. 548–606.

9. Dolinskaya I. Explaining Russia's Output Collapse // IMF Staff Papers. 2002. Vol. 49. ? 2. – P. 155–174.

10. Epstein L., Denny M. (1980), «Endogenous Capital Utilization in a Short–Run Production Model», Journal of Econometrics, V. 12, 189–207.

11. Griliches Z., Jorgenson D.W. (1967), «The Explanation of Productivity Change», The Review of Economic Studies, V. 34, №3, 249–283.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Ю.М. КОВАЛЕНКО,

к.е.н., доцент,

О.О. МИСКІНА,

аспірант, Національний університет ДПС України

Економічна сутність інвестицій

Розглянуто і проаналізовано погляди вчених на тлумачення сутності терміну «інвестиції», запропоновано авторське його визначення.

Рассмотрены и проанализированы взгляды ученых на толкование сути термина «инвестиции», предложено авторское его определение.

The looks of scientists are analysed Rozglyanutoi to interpretation of audibility of term «investments», author his determination is offered

Постановка проблеми. Інвестиції відіграють важливу роль у процесі економічного розвитку. Вони забезпечують акумулювання капіталу, впливають на ефективність його використання, що є невід'ємною умовою збільшення національного доходу та підвищення темпів економічного зростання. Збільшення інвестицій є позитивним явищем для суспільного поступу, незважаючи на те, що основною їх метою є забезпечення реалізації інтересів інвесторів. Адже досягнення індивідуальних цілей інвесторів значною мірою пов'язане з отриманням соціальних ефектів та стимулюванням позитивних змін, умов і тенденцій для розвитку економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми інвестицій багатогранні й актуальні. Механізмам інвестування присвячені роботи таких відомих вчених: С. Брю [5], Л. Гитман [10], Е. Долан [11], Д. Доунс [12], Б. Карлоф [3], Дж. Кейнс [4; 13], К. Макконелл [5], П. Массе [26], А. Пересада [23], А. Шапіро [27] та інших. Результати їхніх досліджень позитивно вплинули на розвиток теорії та практики реалізації інвестиційного процесу. Однак, незважаючи на

значу увагу науковців до такої економічної категорії, як інвестиції, універсального трактування її визначення не розроблено, що ускладнює, а часом і унеможлиблює дотримання єдності як у теоретичних поглядах вчених, на основі яких обґрунтовуються і виявляються взаємозв'язки та закономірності, які притаманні інвестиційному процесу, так і в практиці обліку, узагальнення, аналітичної обробки та прийняття управлінських рішень щодо реалізації, стимулювання і контролю інвестиційної діяльності.

Узагальнюючи погляди українських і зарубіжних вчених-економістів на теоретичні положення інвестиційного аналізу, ми дійшли висновку про існування певних розбіжностей, насамперед у тлумаченні поняття «інвестиції».

Метою цієї статті є дослідження поглядів науковців щодо економічної сутності поняття інвестицій, їх узагальнення та удосконалення формулювання даного терміну.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, в Україні поняття «інвестиції» до 1991 року підмінялося поняттям «капітальні вкладення», тобто вони були тотожні [1, 2]. Інвестиції вважалися найважливішим економічним інструментом, який характеризував діяльність будівельного комплексу, і аналізувалися у двох аспектах: як економічна категорія і як процес, пов'язаний з рухом грошових коштів (ресурсів). При цьому основна увага була зосереджена на структурі джерел фінансування капітальних вкладень, договірних відносинах учасників інвестиційного процесу (підрядників, замовників та інших) і ролі банків у фінансуванні та кредитуванні капітальних вкладень.

У країнах з ринковою економікою капітал може використовуватися в основному у двох напрямках – реальне (вкладання у матеріальні і нематеріальні активи) та фінансове інвестування (вкладання у фінансові активи). Проведений нами аналіз доводить, що у більшості визначень зарубіжних і вітчизняних вчених поняття «інвестиції» пов'язане з реальним, а не фінансовим інвестуванням. Наведемо деякі з них.

Б. Карлоф розкриває зміст інвестицій через таке визначення: «Під інвестиціями розуміють здійснення будь-яких економічних проектів з розрахунком отримати доходи у майбутньому. Традиційно асоціюються з придбанням матеріальних об'єктів, призначених для створення протягом тривалого часу певних благ» [3, с. 246].

Дж.М. Кейнс, який вніс вагомий вклад у розвиток інвестиційної теорії, визначає інвестиції як «поточний приріст цінності капітального майна у результаті виробничої діяльності даного періоду» і як «частину доходу за даний період, яка не може бути використана для споживання» [4, с. 117].

К.Р. Макконелл і С.Л. Брю зводять інвестиції до витрат на виробництво, накопичення засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів [5, с. 388].

О.Д. Василик розглядає інвестиції як довгострокові вкладання капіталу з метою створення нових і модернізації діючих підприємств, освоєння новітніх технологій і нової техніки, збільшення виробництва й одержання прибутку [6, с. 386].

Л.М. Павлова зводить інвестиції до процесу використання сукупних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, спрямованих на збільшення капіталу, розширення, модернізацію і технічне переозброєння виробництва [7, с. 126].

Д.М. Черваньов і Л.І. Нейкова наголошують, що «інвестиції як економічна категорія відображають відносини, пов'язані з довгостроковим авансуванням грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, щокладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в їхні основні та оборотні фонди, а також у науково-технічний розвиток, якісне вдосконалення виробничої бази та освоєння випуску нових видів продукції від моменту авансування до реального відшкодування й одержання прибутку або соціального ефекту» [8, с. 130].

М.Й. Поляков трактує визначення інвестицій як вкладання грошових коштів, майна в об'єкти різних видів діяльності з метою отримання прибутку або іншою метою [9, с. 155].

Існують і інші підходи. Так, з терміном «капітал» інвестиції поєднують Л. Дж. Гітман, Дж.Е. Гудман, М.Д. Джонк, Е.Дж. Долан, Д. Доунс, Дж. Кейнс та Д.Е. Ліндсей. Проте їхні визначення дещо відрізняються між собою. Так, Л.Дж. Гітман та М.Д.

Джонк характеризують інвестиції як «спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити збереження чи зростання його вартості й (або) принести позитивний розмір доходу» [10, с. 10]. Е.Дж. Долан та Д.Е. Ліндсей – як «збільшення обсягу капіталу, що функціонує в економічній системі, тобто збільшення пропозиції виробничих ресурсів, яке здійснюється людьми» [11, с. 13]. Д. Доунс та Дж.Е. Гудман – як «використання капіталу з метою отримання додаткових коштів або шляхом вкладень в дохідні підприємства, або за допомогою участі у ризикованому проекті, спрямованому на отримання прибутку» [12, с. 238]. Дж. Кейнс – як «поточний приріст цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності даного періоду, частина доходу за даний період, яка не була використана для споживання» [13, с. 117].

Узагальнюючи трактування вченими сутності інвестицій та капіталу, треба відмітити взаємозалежність класифікації підходів до визначення дефініції «інвестиції» з концептуальними засадами розуміння такої економічної категорії як «капітал» (див. табл.).

Характеризуючи підходи до трактування категорії «інвестиції», варто зазначити, що ресурсний підхід передбачає пояснення сутності інвестицій на основі абсолютизації ресурсів як базової складової інвестування, ігноруванні руху інвестицій: їх перетворення у витрати і в подальшому у продукт інвестиційної діяльності; витратний – розкриття сутності інвестицій через призму витрат (оплат) без врахування джерел їх утворення (процесу перетворення ресурсів у витрати); соціально-економічний – характеристику інвестиції як цілісного процесу із комплексним врахуванням послідовності змін форм вартості притаманних соціально-економічним аспектам інвестиційної діяльності, які являють собою динамічний взаємозв'язок «ресурси–витрати–дохід»; гедоністичний – розкриття сутності інвестицій з позиції корисливого, матеріально орієнтованого задоволення в майбутньому реально існуючим на поточний час благом; майновий – послідовну трансформацію капіталу в предмети майна.

Подібну позицію на обумовленість формування сучасних підходів до трактування терміну «інвестиції» існуючими концепціями визначення сутності капіталу відстоює І.С. Мареха [14, с. 230]. Проте вчений виділяє чотири групи концепції трактування поняття «капітал»: предметно-функціональний підхід, соціально-економічний підхід, монетарну концепцію та концепцію часової цінності, і на їх основі обґрунтовує класифікацію наукових поглядів до визначення категорії «інвестиції», відповідно до якої існують витратний, ресурсний, цільовий,

Класифікація підходів до трактування сутності дефініції «інвестиції» залежно від концептуальних теорій пізнання природи капіталу

№ з.п.	Підходи до трактування сутності інвестицій	Концептуальні теорії капіталу
1	Ресурсний підхід	Предметно-функціональний (капітал як нагромадження праці)
2	Соціально-економічний підхід	Соціально-економічний (капітал як специфічні відносини)
3	Витратний підхід	Грошовий (капітал як фінансовий ресурс)
4	Гедоністичний підхід	Ототожнення капіталу з часом
5	Майновий підхід	Трактування капіталу як певного вкладення, яке забезпечить надходження доходу

майновий, гедоністичний підходи та розуміння інвестицій як соціально-економічної категорії [там само, с. 237–238].

Відсутність уніфікованості трактування терміна «інвестиції» була виявлена як у працях вчених, так і у словниках, енциклопедичній літературі та нормативно-правових актах.

У Великій радянській енциклопедії, виданій у 1972 році, інвестиції трактуються як «довгострокові вкладення капіталу в промисловість, сільське господарство, транспорт та інші галузі господарства як всередині країни, так і за кордоном» [15, с. 520]. Майже аналогічне визначення терміна «інвестиції» наводиться в економічній енциклопедії, виданій у 2000 році [16, с. 630]. Проте в ній уже зазначено, що метою довгострокових вкладень капіталу є привласнення прибутку. Але хоча по формі визначення терміна «інвестиції», які наведені у вище зазначених джерелах, є подібними, за змістом вони дещо відрізняються. У Великій радянській енциклопедії інвестиції ототожнювалися з капітальними вкладеннями, і спрямовувалися насамперед не на отримання прибутку, а на забезпечення позитивного соціального ефекту. Адже вся власність у той час була державною, і примноження доходу (прибутку) від інвестиційної діяльності забезпечувало збільшення надходжень до бюджету, що, в свою чергу, давало можливість ефективно реалізовувати функції соціально орієнтованого державного управління.

З моменту становлення незалежності Україна обрала шлях ринкових відносин, що передбачало розвиток приватної та колективної форм власності, а відповідно інвестиційна діяльність стала орієнтуватися на задоволення інтересів приватних інвесторів, основними цілями яких було збільшення доходів та прибутків. Саме за цих умов відбулося переосмислення терміну «інвестиції», у трактування якого було додано мету їх здійснення. Розвиток відносин у процесі становлення приватної власності був зорієнтований на копіювання аналогічних відносин, які були ефективно організовані у країнах з розвинутою ринковою економікою.

У цей час в Україні було проведено приватизацію, і почали створюватися суб'єкти фондового ринку. Дані тенденції також відобразилися на трактуваннях сутності поняття «інвестиції», які від вузького «капітальні вкладення» перетворилися на розширене «вкладення капіталу», що включало, окрім капітальних вкладень, і операції на фінансовому ринку.

Проте в енциклопедичній літературі незалежної України були присутні визначення терміна «інвестиції», які формувалися як «сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі економіки» [17, с. 112]. Таке визначення більш пристосовано до реалій економічних відносин та вимог обліково-аналітичного механізму менеджменту. Адже витрати як об'єкт обліку є чіткішим поняттям ніж капітал, трактування якого є неоднозначним.

Аналогічні підходи до трактування сутності поняття «інвестиції» спостерігається і у словниках, які були видані в Україні після 1991 року. Так Великий економічний словник, виданий 1994 року, трактує «інвестиції» двоюко: як капітальні

вкладення (є свідченням підтримки деякими вченими сутності «інвестицій», яке привалювало за радянських часів); та як сукупність витрат, реалізованих у формі довгострокових вкладень капіталу у промисловість, сільське господарство, транспорт та інші галузі господарства (якісно новий підхід до визначення поняття «інвестиції», який продиктований переходом від командно-адміністративної системи управління до менеджменту на основі ринкових відносин) [18, с. 156–157]. Такий підхід свідчить про еволюційний розвиток думки науковців стосовно розуміння сутності інвестицій. Словник фондового ринку, виданий у 1997 році, трактує інвестиції з позиції фінансової науки, розуміючи під ними «довгострокове вкладення капіталу в будь-яке підприємство тощо з метою одержання прибутку» [19, с. 54].

Процес пошуку вітчизняними науковцями уніфікованого підходу до визначення поняття «інвестиції» можна простежити у словниках більш пізнього періоду незалежності України (2000–2010). Так, у словнику сучасної економіки Макміллана, який вийшов у 2000 році, інвестиції трактувалися як «потік витрат, призначених для виробництва благ, а не для їхнього безпосереднього споживання» [20, с. 194].

В Українському тлумачному словнику (2006) під інвестиціями розуміють «грошові, майнові, інтелектуальні цінності, що їх вкладають у різні види діяльності у виробничій та невиробничій сферах» [21, с. 171].

Економічний словник (тлумачно-термінологічний) трактує інвестиції як «сукупність засобів, що реалізовані у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі економіки» [22, с. 168].

Таким чином, спроби уніфікувати визначення поняття «інвестиції» тривають і по сьогоднішній день.

Не менш важливе практичне значення, ніж науковий пошук сутності терміна «інвестиції», є трактування даного поняття у діючому законодавстві.

Так, у 1991 році вперше після становлення незалежності нашої держави на законодавчому рівні було визначено поняття «інвестиції». Його трактування наведено в Законі України «Про інвестиційну діяльність» (далі – Закон) і сформульовано таким чином: «Інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно; майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної інформації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виробництва; права користування землею та інші цінності».

З погляду українського вченого-економіста А.А.Пересади, визначення інвестицій у Законі в основному відповідає міжнародному підходу до уявлень про інвестиційну діяль-

ність як процесу вкладення ресурсів (благ, майнових та інтелектуальних цінностей) з метою отримання прибутку, доходу, дивіденду (соціального ефекту) [23, с. 6].

Із Закону випливає, що ототожнювати інвестиції і капітальні вкладення не можна, оскільки інвестиції є набагато ширшою категорією, ніж капітальні вкладення. Однак сьогодні деякі економісти ототожнюють їх. Наприклад, І. Бернар і Ж.-К. Коллі тлумачать капітальні вкладення як придбання засобів виробництва (у більш широкому розумінні – це придбання капіталу з метою отримання доходу, а в загальноприйнятому – вкладення у цінні папери) [24, с. 103].

Термін «капітальні вкладення» часто зустрічається в роботах західноєвропейських і американських економістів [25–27], а також багатьох інших вчених у галузі бухгалтерського обліку, фінансового менеджменту та інвестиційного аналізу.

На думку О.М. Шарова, таке ототожнення пов'язане з тим, що «...капітальні вкладення розглядаються як розширення або оновлення виробничих фондів за рахунок власних коштів підприємства, банківських кредитів чи державних субсидій. Саме звідси йдуть постійні вимоги до уряду та банків «збільшити інвестування». Було б більш точним, якби виробничники прямо сказали, що потребують державних субсидій або довгострокових кредитів для модернізації промислового обладнання та придбання нових технологій» [28, с. 93–94].

У цілому ж поняття «інвестиції» має містити предмет вкладень (що вкладати), об'єкти вкладень (куди вкладати) і мету здійснення цього процесу.

Відповідно до Закону предметом вкладень є всі види майнових та інтелектуальних цінностей. Недоліком є те, що до уваги не беруться грошові цінності (їх віднесено до майнових цінностей), які є основним інвестиційним ресурсом, тому їх треба виділяти окремо. Крім того, інтелектуальні цінності (нематеріальні активи) можуть входити і до майнових цінностей. Ці терміни не можна протиставляти.

Уточнення потребують і об'єкти інвестиційної діяльності, оскільки в Законі ними вважаються тільки ті, які сприятимуть одержанню прибутку (доходу) або досягненню соціального ефекту. Таким чином, наголошується на меті інвестиційних вкладень, а характеристики об'єктів не уточнюються. Доцільніше було б виділити фінансові активи (кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери) та реальні активи (рухоме та нерухоме майно, майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності; «ноу-хау»; права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, інші майнові права та інші цінності).

Щодо мети інвестування, то тут виникає багато суперечностей. Згідно із Законом метою інвестування є створення прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту.

На думку А.А. Пересади «дещо неточним...є здійснення інвестицій з метою одержання соціального ефекту. Цей ефект може досягатися не від прямих інвестицій в підприємництво, а через збільшення доходів від інвестиційної діяльності і відповідних надходжень до держбюджету, що використовують-

ся на фінансування соціальних програм» [23, с. 9]. Подібних поглядів дотримується Т.В. Дорошенко, зауважуючи, що «...визначення досягнення соціального ефекту як мети інвестиційної діяльності суперечить сутності інвестицій як економічної категорії... Інвестиція може викликати як позитивний, так і негативний соціальний ефект, але при цьому вона залишається інвестицією» [29, с. 116]. З наведеним можна погодитися, оскільки метою здійснення інвестицій є тільки економічна вигода, а соціальний ефект визначити більш складно, і ще більш складно включити його у прийняту у ринковій економіці систему розрахунків ефективності інвестицій.

У працях більшості вітчизняних і зарубіжних вчених зазначається, що метою інвестицій є не тільки створення прибутку або досягнення соціального ефекту, а й інші форми забезпечення розвитку і підвищення ринкової вартості підприємства, що знаходить своє відображення у зростанні суми вкладеного капіталу.

Висновки

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, варто відзначити, що у наукових колах сьогодення все більшої актуальності набуває дискусія стосовно формулювання сутності терміну «інвестиції». При цьому думки вчених з визначеної проблематики характеризуються значною різновекторністю, що обумовлено багатогранністю даної економічної категорії.

Проаналізувавши основні підходи до трактування економічної сутності терміну «інвестиції», вважаємо за доцільне з позиції забезпечення ефективного управління інвестиційною діяльністю під «інвестиціями» розуміти вкладення капіталу (грошових, матеріальних і нематеріальних цінностей) у фінансові та реальні активи з метою отримання прибутку (доходу) і/або зростання вартості капіталу.

У подальшому, враховуючи запропоноване визначення поняття «інвестиції», перед науковцями постає коло питань, які потребують негайного визначення: пошук шляхів поліпшення інвестиційної політики, гармонізація чинного законодавства з питань регулювання інвестиційного процесу, удосконалення методик і процедур обліково-аналітичного забезпечення управління інвестиційною діяльністю тощо.

Література

1. Снижение стоимости строительства и банковский контроль / [Денисенко Н.П., Зайцев И.А., Лукашевский В.М., Ревуцкий С.Ф.]. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 128 с.
2. Финансово-кредитный словарь / [под ред. Гарбузова В.Ф.]. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 564 с.
3. Карлоф Б. Деловая стратегия. Концепция, содержание, символы / Б. Карлоф.; пер. с англ. – М.: Экономика, 1992. – 367 с.
4. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс.; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
5. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2-х т. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю; пер. с англ. – [11-го изд.]. – М.: Республика. – Т. 1. – 1992. – 400 с.

6. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.
7. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов / Л.Н. Павлова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 400 с.
8. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514 с.
9. Поляков М.Й. Сутність, роль і значення інвестицій як основи економічного розвитку [Електронний ресурс] / М.Й. Поляков // Режим доступу до журн.: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvbdfa/2010_1/1\(18\)_2010_articles/1\(18\)_2010_Poliakov.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvbdfa/2010_1/1(18)_2010_articles/1(18)_2010_Poliakov.pdf)
10. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонс; пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
11. Долан Э.Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э.Дж. Долан, Д.Е. Линдсей; пер. с англ. – В. Лукашевича и др. [Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича]. – СПб.: Печатный Двор, 1992. – 496 с.
12. Доунс Д. Финансово-инвестиционный словарь / Д. Доунс, Дж.Е. Гудман; пер. 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 1997. – XXII, 586 с.
13. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
14. Мареха І.С. Теоретико-методологічні засади визначення якості інвестицій: сутнісно-змістова основа та класифікаційні ознаки / І.С. Мареха // Механізм регулювання економіки. – 2010. – №1. – С. 229–239.
15. Большая советская энциклопедия. – [3-е изд.]. – М. – Т. 10. – 1972. – 592 с.
16. Економічна енциклопедія у трьох томах / [редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія». – Т. 1, 2000. – 864 с.
17. Банківська енциклопедія / [під редакцією д.е.н. професора А.М. Мороза]. – К.: «Ельтон», 1993. – 336 с.
18. Большой экономический словарь / [под ред. А.Н. Азриляна]. – М.: Фонд «Правовая культура», 1994. – 528 с.
19. Словник фондового ринку / [автор-упорядник В.Ф. Кобзар. Під загальною редакцією Ю.М. Тараторіна]. – Київ-Кіровоград, 1997. – 155 с.
20. Словник сучасної економіки Макміллана; пер. з англ. – К.: АртЕк, 2000. – 640 с.
21. Новый тлумачний словник з української мови / [укладач: І.О. Радченко]. – Кам'янець-Подільський: Абетка, 2006. – 544 с.
22. Коноплінський В.А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний / В.А. Коноплінський, Г.І. Філіна. – К.: КНТ, 2007. – 580 с.
23. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
24. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь: в 2-х т. / И.Бернар, Ж.-К. Колли; пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1994. – Т. 2. – 720 с.
25. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П.М. Хавранек; пер. с англ. – [2-е изд. перераб. и доп.] – М.: АОЗТ «Интерэксперт», Инфра-М, 1995. – 528 с.
26. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капиталовложений / П. Массе. – М., 1971. – 235 с.
27. Shapiro A.C. Modern Corporate Finance / A.C. Shapiro. – New York: Macmillan Publishing Company, 1991. – 625 p.
28. Шаров О.М. Шляхи розширення інвестиційної діяльності банків / О.М. Шаров // Проблеми і перспективи розвитку фінансової системи України. – К.: НДФІ, 1998. – С. 93–97.
29. Дорошенко Т.В. Сутність інвестицій як економічної категорії / Т.В. Дорошенко // Фінанси України. – 2000. – №11. – С. 114–117.

В.В. ТОКАР,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Інституційна архітектоніка мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку

У статті досліджується інституційна архітектоніка мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку через призму людського й соціального капіталу. Представлені авторські пропозиції формування першочергових інститутів з урахуванням специфіки окремих елементів соціально-економічної системи України.

В статье исследуется институциональная архитектура мобилизационно-инновационной модели через призму человеческого и социального капитала. Представлены авторские предложения формирования первоочередных институтов с учетом специфики отдельных элементов социально-экономической системы Украины.

This article researches the institutional architectonics of the mobilization-innovation model through the lenses of the human and social capital. The author's suggestions of the development of the top priority institutes taking into the consideration the specificity of the certain elements of the Ukrainian socioeconomic system are stated.

Постановка проблеми. За даними експертів ООН, які базуються на дослідженні 192 країн світу, економічне зростання на сучасному етапі обумовлюється наявністю капіталу – на 16%, природних ресурсів – на 24%; людського й соціального потенціалу – на 64% [11, с. 260], проте світові економічні тенденції доводять, що ефективність реалізації

якісних характеристик людини, зокрема як працівника, в період панування інноваційних технологій залежить від наявності відповідних умов, перш за все сприятливого національного інституційного середовища.

Формування інститутів відбувається разом з формуванням людського суспільства. Певні інститути розвиваються, змінюють свій зміст і форми; інші, зігравши свою роль, щезають з історичної арени; з'являються нові інститути, які породжуються новими умовами функціонування суспільства [6, с. 168]. Таким чином, першоосновою ефективного функціонування соціально-економічних систем країн та інтеграційних утворень виступає вибір адекватної викликам сучасного етапу моделі розвитку та формування відповідно до неї якісної структури інститутів, які повинні враховувати цивілізаційно-національні особливості. Таким чином, на порядок денний ставиться актуальне теоретичне питання реалізації інституційної архітектури мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. С. Архієреєв указує, що ще давні греки використовували поняття «архітектоніка» для позначення будівельного мистецтва. У сучасній архітектурі даний термін застосовується для виразу закономірностей будівлі, її конструктивних особливостей. У мистецтві архітектоніка позначає загальний план побудови витвору, співвідношення його головних і підрядних елементів. У сферах, які є результатом свідомої діяльності людей, під архітектонікою розуміють закономірності побудови структури продуктів цієї діяльності, співвідношення їхніх основних частин, їхню спів-розмірність, пропорційність, стійкість, рівновагу. Дане поняття активно використовується в областях, які не пов'язані з діяльністю людей: у геології архітектоніка позначає загальну картину геологічного утворення, особливості залягання порід на певній місцевості. У теперішній час термін «архітектоніка» використовується набагато ширше згаданих галузей: електроніка (архітектоніка чипів), косметологія (архітектоніка обличчя) тощо [2, с. 464–465].

На думку Т. Артемової, уявлення про інституційну архітектоніку сягають ідеалів про гідне життя, яка визріла в надрах античної філософської думки (Аристотель, Платон), утопічних «мрій» ранніх соціалістів; концептуально оформлюються в теоріях загальної економічної рівноваги неокласичної школи, ціни виробництва класичної школи, стандартного товару Сраффі; реально втілюються в моделях традиційного соціалізму й соціального господарства [1, с. 360].

У систему економічних категорій поняття «інституційна архітектоніка» запровадив А. Гриценко, який визначає її як структуру інститутів, яка складається з правил, норм, стереотипів, традицій, установ та інших соціальних утворень у їхніх відношеннях з сутністю та загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи [4, с. 27].

Необхідно також внести деякі уточнення стосовно об'єкта дослідження даної статті – мобілізаційно-інноваційної моделі. За визначенням енциклопедичного словника, мобілі-

зація (франц. mobilisation, від лат. mobilis – рухомий) – приведення кого-небудь або чого-небудь у активний стан; зосередження сил та засобів для досягнення якої-небудь мети [10, с. 461]. В організаційному контексті поняття мобілізації означає: 1) «заклик до групи з приводу спільної справи»; 2) «об'єднання всієї енергії для здійснення якоїсь справи». Мобілізаційна поведінка полягає у тому, що критична маса співробітників свідомо й добровільно без відповідної матеріальної винагороди прикладають додаткові зусилля при здійсненні своєї діяльності за напрямками [8, с. 2–3]: 1) безперервне самовдосконалення 2) узгодження власних дій з організаційними пріоритетами; 3) добровільна координація своїх дій з діями колег. Подібні тенденції спостерігаються на рівні національних утворень, коли критична маса громадян відчувають свою причетність до результатів соціально-економічної діяльності держави в цілому, приймають активну участь у проведенні перетворень на локальному, регіональному й національному рівнях.

На думку Л. Абалкіна, мобілізаційна економіка – антикризова економіка, яка пов'язана з надзвичайними обставинами, яка може поєднуватись із політичною демократією та укріпленням ринкових інститутів. У свою чергу О. Жуков визначає межі застосування мобілізаційної моделі лише екстремальними умовами. За визначенням С. Глазьева, «мобілізаційна економіка – це така система регулювання економічної діяльності, яка дозволяє забезпечити максимальне повне використання наявних виробничих ресурсів» [9].

Найбільш обґрунтовану позицію займає російський учений А. Городецький, який послідовно критикує обмежені трактування мобілізаційної моделі [3]: 1) державне втручання в економіку; 2) доповнення ринкового саморегулювання державним регулюванням; 3) антикризові заходи економічної політики; 4) надзвичайний (авральний) стан; 5) економіка СРСР у періоди індустріалізації та колективізації країни, війн та загострення глобальних протистоянь. Визначаючи наявність перерахованих моментів у конкретних типах мобілізаційного розвитку, які можуть диктуватися реальними потребами історичного процесу або вироджуватися в його ексцеси, А. Городецький правильно акцентує увагу на особливостях сучасного етапу розвитку світової економіки та кризового стану країн пострадянського простору, який вимагає представлення цілей мобілізаційної моделі у вигляді цільової тріади «постіндустріальний стрибок – трансформаційні зрушення – антикризовий прорив і економічне зростання».

У науково-дослідній літературі почесне місце займає запропонована українським науковцем Н. Татаренко концептуально цілісна національна мобілізаційна модель, реалізація якої складається з двох етапів [13, с. 17–18]: 1) використання внутрішнього потенціалу (формування раціональної, життєздатної структури виробництва), що потребує прихованої форми автаркії (відносна закритість); 2) прорив (експансія) на зовнішній ринок. Основними ознаками мобілізаційної моделі виступають: 1) інституційність; 2) синергетизм;

3) комунітарність; 4) конфронтаційність; 5) автарктичність; 6) експансивність; 7) стратегічне регулювання державою всіх суспільних (на макро- і мікрорівні) процесів та зовнішньоекономічної діяльності.

Незважаючи на окремі продуктивні дослідження, які присвячені інституційній архітектоніці, включаючи піонерну колективну монографію «Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований», навіть один із її співавторів Ю. Павленко визнає необхідність проведення пошуків «ефективної, реалістичної та сильної моделі продуктивної реорганізації економічної та соціокультурної системи» України, «виходячи з наявних на сьогоднішній день позитивних тенденцій, які укорінені в її національно-цивілізаційну традицію» [11, с. 260], тобто констатується відсутність поєднання глибоких теоретичних напрацювань дослідників інституційної архітектоніки з формуванням на їхній основі теоретично-прикладних рекомендацій щодо побудови адекватної сучасним викликам глобального середовища моделі соціально-економічного розвитку країн периферії та напівпериферії (до яких належить Україна).

Метою статті є визначення структури та якісних характеристик базисних інституційних блоків мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку країн периферії та напівпериферії на прикладі України.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні провідні українські дослідники займаються пошуком інститутів, які здатні виступити джерелом, «мотором» ефективних перетворень на національному та регіональному рівнях. Актуалізації даної проблематики на сучасному етапі пояснюється неспроможністю ідеалізованих інституційних систем США та країн ядра ЄС при механічному перенесенні на інший цивілізаційно-національний ґрунт забезпечити реальну демократизацію суспільства, вирішити накопичені соціально-економічні проблеми й подолати розрив країн периферії та напівпериферії від «золотого мільярда».

Внутрішньою глибинною основою ринкової економіки європейського та американського зразків виступає свобода у широкому значенні: від базових прав людини до вільної конкуренції на основі підприємницької діяльності. Відсутність сформованих століттями інститутів суспільного контролю над владою та внутрішніх «фільтрів» формування політичної та економічної еліти (неформальні етичні правила поведінки; інститут лобіювання; традиції демократичної системи виборів народних представників; місцеве самоврядування; концепція влади як відповідальності, а не як легкого способу особистого збагачення тощо) у країнах периферії та напівпериферії призводить до розквіту «фасадних» демократій і компрадорського «великого» бізнесу.

У результаті псевдо-реформування на пострадянському просторі з'явилися олігархічні групи, багатство яких виникло не на основі розширеного відтворення народного господарства, а в результаті «розподілу й перерозподілу накопичених суспільством матеріальних благ». Специфічні історично не-

виправдані способи збагачення спровокували формування особливого менталітету, стереотипи поведінки певних прошарків економічної еліти, які почали спотворювати морально-психологічний стан суспільної свідомості: деформуючи систему цінностей; відчужуючи індивідів від суспільства; породжуючи апатію та розчарованість [5, с. 175–176]. Необхідно при цьому визнати, що не можна звинувачувати Захід у його прагненні підпорядкувати життєвий простір на основі експансії свого стилю життя та поглядів, що є цілком природно як для біологічних істот, так і для соціумів. Проблема полягає в тому, що у пострадянських країнах не вистачило внутрішнього інституційного «імунітету» у вигляді формальних установ, законів та неформальних цінностей, традицій, уявлень, щоб протистояти згубному впливу негативних явищ та адаптувати позитивні досягнення Західної цивілізації. Відсутність захисних бар'єрів на шляху псевдо-цінностей «дикого» капіталізму та надмірного егоцентризму пояснюється об'єктивними історичними обставинами.

Протягом двадцятого століття була знищена провідна частина інтелігенції України: загинули не лише носії знань, творчого натхнення й моральної гідності, але люди, котрі повинні були забезпечувати соціокультурне самовідтворення цих якостей. Таким чином, майже обірвалася духовно-культурна спадкоємність, без чого саме існування суспільства, як і окремих його соціальних і національних компонентів, є проблематичним. Страх репресій і голоду на десятиріччя став постійним фактором психічного життя мільйонів людей, глибоко укоренився на рівні підсвідомого. Можливо, саме це й визначало поведінку багатьох із тих, хто пережив жахиття тих років, їхніх дітей і навіть онуків у післявоєнні десятиліття: скритність, обережність, яка поєднується із недовірою, підлесливістю по відношенню до керівництва, нерозбірливість у засобах при просуванні вгору заради мізерного добробуту й задоволення дріб'язкового марнославства, а також намагання, використовуючи будь-який випадок, закріпитися в крупних містах, які голоду як такого не відчули [12, с. 221–222]. У зв'язку з цим останні десятиліття існування УРСР характеризувалися криміналізацією суспільства на основі подвійних стандартів: офіційні догми комуністичної партії, які фактично ніким не виконувались у повсякденному житті, та реально діючі неформальні правила поведінки населення з такими явищами як: «тіньовий» сектор економіки, хабарництво, «блат» тощо.

На сьогодні ситуація різко погіршилася навіть у порівнянні з радянськими часами. Заробітна плата майже жодним чином не пов'язана з рівнем кваліфікації та якістю праці вчених, медиків або викладачів, а героями телеекрану з кінця 1990-х років стали всі, хто завгодно (з убивцями й проститутками включно), але тільки не чесні відповідальні працівники. Сучасний кризовий стан у соціокультурному вимірі посилюється тим, що жебраку в особі більшості членів суспільства штучно (шляхом радіо- й телереклами тощо) нав'язуються чужі для його споконвічної природи й традиційних, неформальних інститутів цінності та ідеали індивідуалістичного суспільства масового споживання. Останні

абсолютно не відповідають можливостям пересічної людини, але поступово укорінюються в його свідомості, особливо ментальності молодого покоління, пробуджуючи заздрість і (у тому числі й завдяки відвертій пропаганді насильства з телеекрану) агресивність [11, с. 262]. Цинічні споживчі ідеали швидко руйнують і без того спотворені радянським минулим традиційні українські цінності, такі як волелюбність, працелюбність, повага до сім'ї тощо. З такою ментальністю здійснювати широкомасштабні реформи, які потребують мобілізації всього наявного соціального та людського капіталу нації у найкращому випадку – важко, у найгіршому – неможливо.

Із сумом можна констатувати, що у своїй переважній більшості українці, які були народжені протягом 1990-х років, є фактично «втраченим поколінням», яке дорослішало без жодних укорінених ідеалів, «картини світу» та суспільно необхідних переконань. Даний факт є особливо небезпечним через те, що за уявленням соціальних психологів, формування стійких ментальних установок і стереотипів відбувається протягом перших 14–16 років життя [7, с. 806], тобто реальне державницьке будівництво пов'язано лише з наступним поколінням, виховання якого повинно будуватися з урахуванням помилок, що були допущені в минулому.

На думку О. Яременко, саме 50-річна тривалість активного економічного життя одного покоління (генерації) може пояснити довгі економічні цикли (К-цикли). У біології існує гіпотеза, що тривалість біологічного життя генерації є одним із основних факторів швидкості еволюції виду: чим коротше цей строк, тим швидше може йти еволюція. Оскільки інституційна еволюція (різновид еволюції) означає зміну звичних для більшості людей форм життєдіяльності, то очевидно, що неможливо частіше, ніж один раз у 50 років, істотно змінювати інституційну систему суспільства, тобто цілісну систему, яка визнається всіма, правил і способі господарської поведінки, – в іншому випадку будуть підірвані природно-соціальні механізми передавання досвіду та навичок від одного покоління до іншого та відбудеться руйнування соціуму [14, с. 112]. Необхідно внести у дану гіпотезу деякі уточнення. Якщо взяти за основу загальноприйнятий стандарт, то до одної генерації можна віднести людей, які народилися протягом одного десятиліття. Наприклад, широко розповсюджене отримав термін покоління «шестидесятників», хоча в даному випадку мова йшла про активний творчий період цілого покоління. Крім цього, одночасно в конкретному соціумі співіснують декілька поколінь, у тому числі в періоді активної економічної діяльності, між якими відбувається взаємодія та конфлікти, зокрема на основі світоглядних суперечок. Залежно від кількісних і якісних співвідношень представників різних поколінь соціально-економічна система отримує той або інший вектор розвитку.

У зв'язку з виявленими особливостями функціонування цілісного соціуму, необхідно провести удосконалення інституційної системи з метою мобілізації та стимулювання реалізації творчих потенцій особливості в контексті загальнонаціональної стратегії розвитку.

По-перше, враховуючи тривалість соціально-біологічних циклів у 50 років, необхідно перейти від короткострокового до довгострокового прогнозування й середньострокового індикативного планування. Даний захід дозволить синхронізувати цикл соціально-економічного розвитку держави та період економічно активної життєдіяльності громадян. Тривалість циклу середньострокового індикативного планування має сенс прийняти на рівні п'яти років, що відповідає терміну підготовки фахівців певного спрямування, рекомендованому працевлаштування на одному місці роботи, строкам будівництва промислових, інфраструктурних і житлових об'єктів, терміну повноважень вищих представницьких і керівних органів тощо. Таким чином, мова йде про формування бюджетно-планового інституційного блоку як на рівні окремих регіонів, так і на рівні країни в цілому.

По-друге, необхідно заповнити вакуум «української мрії», тобто уявний ідеал пересічного домогосподарства, який може бути досягнуто за сумлінної праці. В українських умовах «американської мрії» (заміський будинок; два автомобілі; дві дитини; обов'язкова щорічна відпустка за кордоном; постійно зростаючий кредитний борг, який сплачується з самого початку трудової діяльності аж до виходу на пенсію тощо) для переважної більшості населення є недосяжним, урахуовуючи відмінність в оплаті праці та особливостями функціонування національної фінансової системи (значно більші відсотки за іпотечними й споживчими кредитами, які на даний момент практично заморожені; значно коротші строки кредитування; серйозні вимоги щодо платоспроможності позичальника тощо). На державному рівні необхідно запропонувати власне «українську мрію» та шляхи її досягнення для пересічного громадянина.

По-третє, необхідно переглянути сучасну практику формування сітки заробітної плати, де в основі піраміди лежить мінімальна заробітна плата та мінімальний прожитковий мінімум. В Україні мінімальний прожитковий мінімум не відповідає навіть рівню фізичного виживання населення, що фактично знищує стимул до праці та сприяє втечі від реальності молодого покоління за допомогою алкоголю, тютюну та заборонених видів наркотиків. На порядок денний постало назріле питання щодо визначення реального прожиткового мінімуму для людини, яка живе в період першочергового значення людського капіталу та інноваційних технологій. Мінімальна оплата праці повинна забезпечувати не лише гарантований рівень жебракування, а дозволяти людині розвиватися, власне відчувати свою гідність як необхідного члена суспільства.

По-четверте, необхідно прив'язати оплату праці «слуг народу», включаючи суддів, народних депутатів, президента, чиновників, апарат примусу тощо, до кратного розміру від рівня мінімального рівня оплати праці (що частково виконується зараз). При цьому максимальний розмір винагороди з урахуванням усіх пільг та доплат не повинен перевищувати 15-кратний розмір мінімальної оплати праці, що відповідає запобіганню надмірному розшарування статків населення. Не може виміраюча нація, населення якої щорічно зменшу-

ється приблизно на 400 тис. осіб, дозволити собі оплачувати розкішне життя обраних «слуг народу», які, як показує соціально-економічна статистика та реалії повсякденного життя не дуже переймаються у своїй більшості якістю виконання покладених на них функцій. Ганебне явище, коли «слуги народу» живуть набагато краще (не маючи уявлення про реальні проблеми країни) у порівнянні з пересічним громадянином, повинно бути знищене. Як і у приватному секторі економіки, так і у державному оплата праці повинна базуватися на досягнутих результатах.

По-п'яте, інституційна архітектура мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку України логічно повинна базуватися на національній ідеї, яка об'єднує мешканців країни незалежно від території проживання, статків та походження. Мобілізуюча національна ідея явилася першочерговою причиною економічних див у післявоєнних Японії та Німеччині, КНР після реабілітації з 1978 року конфуціанських цінностей та прийняття нової концепції середньострокового й довгострокового розвитку, Індія на сучасному етапі реформування, коли новітні досягнення в інформаційних технологіях (зокрема, програмування) базуються на специфіці ментальності індусів та їхній схильності до створення підприємств малого й середнього бізнесу. Така національна ідея в Україні на сьогоднішній день відсутня, не зважаючи на спроби згуртувати націю на основі однобічного перегляду історичних подій, релігійних і мовних спекуляцій тощо.

Висновки

Ураховуючи вищенаведене, необхідно зазначити, що інституційна архітектура мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку є перспективним напрямом дослідження. У даній статті розкрито основні першочергові заходи формування її основних інститутів, а саме:

- 1) розробка національної ідеї як першооснови інституційної архітектури;
 - 2) формування «української мрії» як уявного ідеалу пересічного домогосподарства, який може бути досягнуто за сумлінної праці на основі удосконалення умов життєдіяльності;
 - 3) удосконалення системи оплати праці з переходом до мінімального прожиткового рівня з урахуванням видатків для творчого розвитку особистості;
 - 4) обмеження оплати праці державних службовців 15-кратним розміром мінімальної заробітної плати та перехід до максимального застосування оплати праці за результативністю діяльності;
 - 5) використання середньострокового індикативного планування на основі 50-річного циклу інституційної еволюції;
- Перспективними для подальшого дослідження виступають економіко-математичні розрахунки мінімального прожиткового рівня з урахуванням видатків для творчого розвитку особистості, розробка сітки оплати праці в контексті прикладної адаптації напрацювань дослідження інституційної архітектури соціально-економічних систем.

Література

1. Артемова Т.И. Институциональная архитектура как результат ценностного выбора / Т.И. Артемова // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 360–374.
2. Архиреев С.И. Сущность транзакционной архитектуры / С.И. Архиреев // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 464–472.
3. Выход России из кризиса. Возможные сценарии развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.netda.ru/slovo/krizis1.htm>
4. Гриценко А.А. Институциональная архитектура: содержание и методологические подходы / А.А. Гриценко // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 27–33.
5. Гриценко А.А. Институциональная миссия государства в трансформационной экономике / А.А. Гриценко // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 170–183.
6. Гриценко А.А. Основные этапы институциональной эволюции / А.А. Гриценко // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 168–169.
7. Гриценко Е.А. Менталитет как элемент институциональной архитектуры / Е.А. Гриценко // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 802–819.
8. Карапетян Т. Концепция мобилизации / Т. Карапетян // Мобилизация персонала. – 2008. – № 11. – С. 2–6.
9. Мобилизационная экономика: путь к процветанию или развалу России? «Круглый стол в редакции Независимой газеты» (1999) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rusotechstvo.narod.ru/finansy/f49.html>.
10. Новый иллюстрированный энциклопедический словарь / Ред. кол.: В.И. Бородин, А.П. Горкин, А.А. Гусев, Н.М. Ланда и др. – М.: БРЭ, 1998. – 912 с.
11. Павленко Ю.В. Глобальные институты и институциональная природа Украины / Ю.В. Павленко // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 256–263.
12. Павленко Ю.В. Национальная катастрофа 30–40-х годов XX века и разрушение традиционной ментально-институциональной системы / Ю.В. Павленко // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 219–226.
13. Татаренко Н. Національна мобілізаційна модель економічного розвитку як відповідь на виклики глобалізації / Н. Татаренко // 36. наук. праць. Вип. 48. – К.: ICEMB НАН України, 2005. – С. 15–45.
14. Яременко О.Л. Механизмы институциональных изменений / О.Л. Яременко // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 91–117.

Визначення поняття «інноваційна економіка»

У статті розглянуто сутність поняття «інноваційна економіка», здійснено його порівняльний аналіз з категорією «економіка знань». Розглянуто необхідні умови її становлення на теренах України.

В статье рассмотрена суть понятия «инновационная экономика», а также сделан ее сравнительный анализ с категорией «экономика знаний». Рассмотрены необходимые условия для ее становления на территории Украины.

In the article methodological and theoretical approach is considered to determination of concept «innovative economy» and its comparing to the category «economy of knowledges». The necessary terms of its becoming are considered on the walks of life of Ukraine.

Постановка проблеми. Реалії сьогодення ускладнюють подальший розвиток економічних відносин у світі, і в Україні зокрема. Світова фінансова криза ще раз підтвердила неспроможність економіки сировинного типу, орієнтованої на випуск сировини та продукції з низьким рівнем обробки, вирішувати нагальні проблеми сьогодення.

У сучасних умовах традиційна система економіки ХХ століття не дає можливості в повному обсязі забезпечити поступальний розвиток економіки, високий рівень національної безпеки, підвищення соціального та якісного рівня життя населення. Країни Заходу, усвідомлюючи складність ситуації, вбачають основний шлях виходу з неї в переорієнтуванні на інноваційну економіку – економіку, побудовану на знаннях.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у формування науки про інновації внесли такі науковці, як Я. Вандейн, А. Кляйхнел, Н. Кондратьєв, Р. Менш, А. Пригожин, І.А. Шумпетер та інші. Проблема формування актуальних питань інноваційної економіки досліджували такі вчені: В.М. Геець, А.Н. Козирєв, В.Л. Макаров, А.Є. Менделі, С.В. Онишко, В.П. Семиноженко, А.А. Харін, Л.І. Федулова, М.Г. Чумаченко та інші.

Незважаючи на суттєвий внесок вище зазначених науковців у розвиток теоретичних питань, пов'язаних з становленням інноваційної економіки, теоретичний підхід до визначення сутності даного поняття вважається недостатньо вивченим.

Метою даної статті є застосування методологічного підходу до визначення категорії «інноваційна економіка», порівняння її з категорією «економіка знань» та розгляд необхідних умови становлення її в Україні.

Виклад основного матеріалу. Термін «економіка знань» вперше почав використовуватися австрійським ученим Фріцем Махлупом (1962) для характеристики одного із секторів економіки. Нині цей термін поряд із поняттям «економіка, побудована на знаннях» використовується для виз-

начення типу економіки в якій знання відіграють головну роль, а виробництво знань є джерелом зростання [1].

Аналізуючи сучасні тенденції можна із впевненістю сказати, що інвестиції в знання зростають швидше, ніж інвестиції в основні фонди. В країнах членах Організації економічної співпраці і розвитку (OECD) у 90-ті роки спостерігалося зростання інвестицій в середньому на 34% в рік у знання, порівняно 2,2% – у фонди. Із всього обсягу знань, вирахованих у фізичних одиницях і на сьогодні доступних людству, 90% – отримані за останні тридцять років, із усіх учених, інженерів, підготовлених за всю історію цивілізації, 90% – наші сучасники [1]. На думку В.Л. Макарова, це явні ознаки переходу від економіки, що базується на використанні природних ресурсів, до економіки, оснований на знаннях. Також Макаров вважає, що поняття «інноваційна економіка», «високотехнологічна цивілізація», «суспільство знань», «інформаційне суспільство» близькі поняттю «економіка знань». Економіку, що базується на знаннях, В.Л. Макаров характеризує таким чином:

- зі сторони входу, тобто на основі оцінки загального обсягу витрат (сумарних інвестицій) на розвиток її базового сектора, в якому виробляються і поширюються нові знання;
- зі сторони виходу, тобто проводячи оцінку вкладу за валовою додатковою вартістю галузей, які в основному і є споживачами нових знань.

Також автор статті повністю погоджується з трьома принциповими особливостями економіки знань, виділеними Макаровим. Перша – дискретність знань як продукту. Конкретне знання або створене, або ні. Не може бути половини або на одній третій частині знань. Друга особливість знання полягає в його доступності усім без винятку. Третя особливість знання полягає в тому, що за своєю природою – це інформаційний продукт, який не зникає після його використання, на протилежність матеріальним товарам.

Член-кореспондент РАН А.А. Динкін ототожнює економіку знань з новою економікою і вважає її основною характеристикою прискореного розвитку нематеріальної сфери і нематеріального середовища господарської діяльності. Виробництво, розподіл і використання знання становлять основу нової економіки, а її інфраструктура – це світова «павутина» [1]. Характеристика економіки знань А.А. Динкіна наведена в табл. 1.

На нашу думку, дана характеристика економіки знань потребує уточнень і доповнень, зокрема до переліку відмінних ознак автор відніс би також регіональну, галузеву, державну. На наш погляд інфраструктура економіки знань не повинна обмежуватися тільки джерелами Інтернету, обмін

Таблиця 1. Характеристика економіки знань

Відмінні ознаки	Мережева, глобальна
Сировина	Інформація (не зникає не відчувається)
Закономірність	Закон зростаючої віддачі, на протидію закону понижуючої віддачі Короткий інноваційний і життєвий цикл продукції і послуг
Інфраструктура	Інтернет
Фінансові інститути	Венчурні фонди, ринки цінних паперів компаній високих технологій (NASDAQ, Wesdey, Nouveau Marche)
Кредитні джерела	Пенсійні фонди, корпорації, індивідуальні інвестори, домашні господарства
Інститути	Інтелектуальна власність, динамічна конкуренція, низький бар'єр входу на ринок

* Обговорення доповіді академіка В.Л. Макарова.

науковими думками відбувається на конференціях, круглих столах, симпозиумах, всесвітніх з'їздах тощо.

Серед думок вітчизняних науковців зустрічаємо наступні трактування економіки знань. Так, А.М. Колот визначає економіку знань як таку, що створює (у вигляді технологічної продукції, висококваліфікованих послуг, наукової продукції), поширює і використовує знання для забезпечення свого зростання і підвищення конкурентоспроможності. В організаційно-технологічному, трудовому аспекті економіка знань – це економіка, підґрунтя становлять високотехнологічно обладнані робочі місця, де працюють висококваліфіковані, інноваційно орієнтовані працівники; у ній упроваджуються інформаційні, комунікаційні та інші сучасні прогресивні технології, виготовляється, наукомістка, конкурентоспроможна продукція. Ключовими характеристиками економіки знань, на думку Колота, є:

- визнання інтелектуального капіталу й інноваційної праці головними факторами економічного зростання;
- наявність більш як 50-відсоткової зайнятості інноваційною працею;
- пріоритетний розвиток основних інститутів інтелектуальної діяльності, а саме: наукових освітніх закладів, центрів стратегічних розробок, дослідницьких лабораторій, інших інтелектомістких галузей, у яких відбувається створення розподіл і споживання знань [2, с. 4].

Значну увагу економіці знань та її становлення в Україні приділили науковці В.М. Геець та В.П. Семиноженко у монографії «Інноваційні перспективи України» [3].

На їхню думку, економіка знань (знанневомістка економіка) – це економіка, в якій джерелом зростання є як спеціалізовані (наукові), так і повсякденні знання, у результаті використання яких, поряд з природними ресурсами, капіталом і працею, домінуючим фактором стають процеси накопичення і використання знань, внаслідок чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки. В економіці знань визначальним є інтелектуальний потенціал суспільства, на який вона спирається і який є сукупністю повсякденних (буденних) і спеціалізованих (наукових) знань, наявних у свідомості людей та матеріалізованих у технологічних способах виробництва [3, с. 32]. Також вони відстоюють думку про те, що рух до суспільства та економіки знань можливий, коли:

- є результати розвитку демократичних процесів, при яких відбуваються поєднання технологічних і культурних надбань;

- демократизація суспільства підтримується більшістю громадян;

- здійснюється поєднання індивідуалізованих і національних цінностей в результаті їхньої постійної ідентифікації;
- створюються національні інноваційні системи.

Детальному аналізу відмінностей між категоріями «традиційна економіка», «інформаційна економіка», «інноваційна економіка», «нова економіка» та «економіка знань» приділила увагу Л.І. Федулова [4], зобразивши їх у вигляді табл. 2.

Також науковець відносить до економіки знань три сфери:

- науково-дослідні дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) та інновації;
- освіта та навчання, що сприяють формуванню людського капіталу;
- інформаційно-комунікаційні технології.

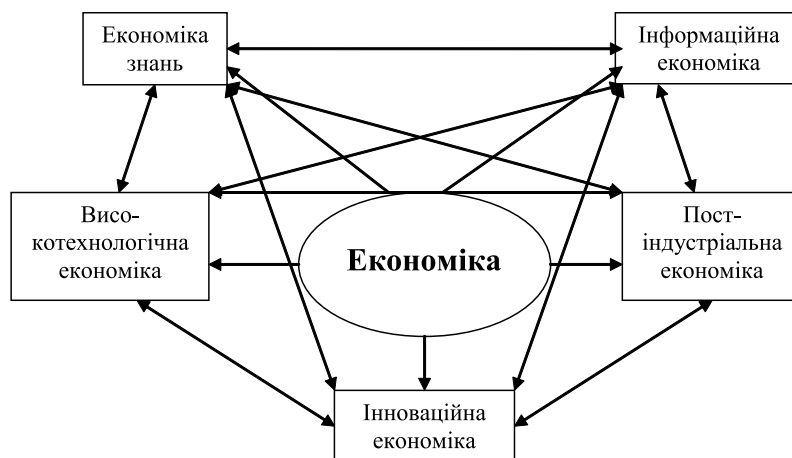
Л.І. Федулова наголошує на тому, що, хоча кожна з перерахованих вище економік зберігає свою самостійність, уявити одну без інших складно, а також трактує економіку знань як економіку, що створює, поширює та використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності. У такій економіці знання збагачують усі галузі, всі сектори усіх учасників економічного процесу. Вона не тільки використовує знання в різноманітній формі, але й створює їх у вигляді наукової і високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг [4, с. 52–53].

У свою чергу, Я.Б. Данилевич та С.А. Коваленко також не погоджуються з думкою щодо тотожності понять «економіка знань» та «інноваційна економіка» аргументуючи це наступним чином: «Головним для економіки, оснований на знаннях, є розуміння знання в якості безпосереднього об'єкта – товару – і його подальший рух на ринок, тобто включення його в ринок науки і вчених; в цьому і розкривається відмінність від економіки інноваційного типу» [5, с. 32]. Російський вчений В.В. Іванов вважає, що економіка знань є вищим проявом розвитку інноваційної економіки [6].

Але є ряд авторів, які ототожнюють інноваційну економіку з економікою знань, новою економікою, економікою постіндустріального типу, інформаційного суспільства тощо. Зокрема, Т.А. Ісмаїлов та Г.С. Гамідов визначають, що «інноваційна економіка – це економіка суспільства, що базується на знаннях, інноваціях, на доброзичливому сприйнятті нових ідей, нових машин, систем і технологій, на готовності їх практичної реалізації в різних сферах людської діяльності». Інформаційні

Таблиця 2. Відмінності між основними категоріями

Тип економіки	Характерні риси	Відмінності
Традиційна економіка	Економічні проблеми суспільства вирішуються головним чином на основі традиційних патріархальних, напівфеодальних ієрархічних зв'язках між людьми; звичаї визначають широке використання обмежених природних ресурсів; технічний прогрес і впровадження новачій різко обмежені	Основними ресурсами є земля (сировина та енергія, які у процесі використання зменшуються; видобуток та переробка, основний спосіб виробництва; переважають трудомісткі та капіталомісткі технології
Інформаційна економіка	Високий рівень залежності технологій від інформації; широке застосування інформаційних технологій в бізнес-практиці;	Комп'ютеризація та автоматизація бізнес-процесів; збільшення обсягів та прискорення обробки і передачі бізнес-інформації
Інноваційна економіка	Проривні інновації займають найбільшу частку у структурі інновацій; стабільне зростання частки наукомісткого сектора виробництва, зокрема в доданій вартості та зайнятості; зниження матеріаломісткості та енергомісткості виробництва завдяки активному запровадженню інновацій; більше половини показників економічної ефективності досягнуті за рахунок інноваційних чинників; спрямованість відтворювального процесу на досягнення технологічної конкурентоспроможності та інше	Результативний інноваційний процес; розвиток економічних процесів, що визначають спрямованість позитивних змін завдяки освоєнню досконаліших технологій; розширенню та оновленню номенклатури виробництва
Нова економіка	Феномен «високотехнологічних компаній», що використовують Інтернет як основний економічний ресурс; глобальний кластер економіки, що виробляє програмне забезпечення або постачає технології для інших напрямів; набір електронних практик, які інструментально засновані на Інтернеті і спрямовані на створення нових моделей господарювання, підвищення продуктивності	Ядром нового типу економіки є перетворення інформаційних продуктів і послуг в об'єкт виробництва та споживання
Економіка знань	Створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення зростання і конкурентоспроможності; усі сфери матеріального виробництва, виробничі та соціальні відносини розвиваються на основі динаміки прирощення та оновлення знань	У структурі суспільного виробництва збільшується питома вага високотехнологічного сектору; у складі виробленої продукції зростає частка доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової



Економіка та її підвиди

технології, комп'ютеризовані системи і високі виробничі технології є базовими системами інноваційної економіки [7]. Поділяють цю думку Ю.С. Осипов [8, с. 462], І.Г. Дежина, Б.Г. Салтыков [9, с. 8–10], А.В. Марков [10, с. 13] та інші.

Економіка в її базовому визначенні ще кілька десятиліть буде існувати за своїми законами, адже основні формула $T-G-T^1$ та $G-T-G^1$ не втратять актуальності від того чи це товар сировинного типу чи високотехнологічний. Також не потрібно забувати, що, наскільки би технології, інновації, нововведення не змінювали наше життя, основним нашим ресурсом залишається сировинна, а нові знання, ідеї виконують функцію її збереження, економічності та раціонального використання, тому, підсумовуючи викладене, проаналізувавши погляди вчених, автор статті схиляється до думки, що поняття «економіка знань» є тотожним поняттю «інноваційна економіка», тобто це економіка, яка об'єднує в собі перераховані вище види економік (інформаційна, постіндустріальна, соціальна, високотехнологічна), кожен з яких доповнює один одного, тому що базовою основою кожної з них є знання. На думку автора, ключовим поняттям має залишатися поняття економіка, а «економіка знань» та інші мають бути лише похідними від неї (див. рис.).

Висновки

Таким чином, вважаємо за доцільне не розмежовувати дані категорії і пропонуємо наступне їх визначення. Інноваційна економіка (економіка знань) – це підвид економіки, в якій основну роль відіграють знання, спостерігається закономірний процес акумулювання ідей з подальшим перевтіленням в інновації в усіх сферах людської діяльності, що зумовлює зростання наукомісткого сектора, підвищення продуктивності праці, зменшення матеріальних затрат виробництва, його енергомісткості та робочої сили. Основними умовами становлення економіки знань в Україні мають стати:

- побудова принципово нової національної інноваційної системи (НІС), в якій зв'язок між освітою, наукою і виробництвом повинен стати основною рушійною силою науково-технічного прогресу країни;
- всебічна державна підтримка в створенні єдиної законодавчо-нормативної, теоретико-методологічної концепції

інноваційного розвитку з врахуванням багатьох альтернативних варіантів;

- зменшення податкового тягаря на інноваційно активні підприємства, сприяння розвитку високотехнологічних галузей промисловості, завдяки залученню молодих фахівців та збільшення обсягів фінансування шляхом налагодження продуктивної співпраці науки, бізнесу та влади.

Література

1. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России [Электронный ресурс] Макаров В.Л. Режим доступа: // <http://vivovo-co.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM>
2. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань // Економічна теорія. – 2007. – №2. – С. 3–13.
3. Геець В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геець, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
4. Федуллова Л.І. Концептуальні засади економіки знань // Економічна теорія. – 2008. – №2. – С. 37–59.
5. Данилевич Я.Б. Имидж ученого – современные PR-технологии в экономике знаний / Я.Б. Данилевич, С.А. Коваленко // Вестник Российской академии наук. – 2005. – №1. – С. 32–35.
6. Иванов В.В. Роль национальной инновационной системы в формировании экономики постиндустриального общества / Иванов В.В. // Инновационные ресурсы России и государств – участников СНГ. – М., 2005. – С. 12–14.
7. Исмаилов Т.А. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России XXI века [Электронный ресурс] Т.А. Исмаилов, Г.С. Гамидов. Режим доступа: // <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/515>
8. Осипов Ю.С. Заключительное слово при обсуждении доклада академика В.Л. Макарова / Ю.С. Осипов // Вестник Российской академии наук. – 2003. – №5. – С. 462.
9. Дежина И.Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок / И.Г. Дежина, Б.Г. Салтыков. – М.: ИЭПП, 2004. – 152 с.
10. Марков А.В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации / А.В. Марков. – М.: Право и экономика, 2005. – 370 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Н.П. РЕЗНИК,
к.е.н., доцент, докторант, Науково-дослідний економічний інститут

Методика економічної оцінки інвестиційної привабливості агропромислового комплексу

У статті систематизовано чинники, що обумовлюють інвестиційну привабливість АПК. Визначено пріоритетні завдання щодо підвищення інвестиційної привабливості АПК України. Висвітлено основні положення методики бальної оцінки інвестиційної привабливості АПК, на основі запропонованої методики розраховано рейтинг інвестиційної привабливості АПК.

В статье систематизированы факторы, обуславливающие инвестиционную привлекательность АПК. Определены приоритетные задачи относительно повышения инвестиционной привлекательности АПК Украины. Отражены основные положения методики балльной оценки инвестиционной привлекательности АПК, на основе предложенной методики рассчитан рейтинг инвестиционной привлекательности АПК.

Some methodological features and bases both of understanding and formation of investments attractiveness of agricultural enterprises in agrarian sector of Ukrainian economy as well as some factors of its are presented in this article. Investment attractiveness of the agrarian and industrial complex in Ukraine is viewed in the article. The ratings of investment attractiveness are analyzed. A number of factors, which have the negative influence on the attractiveness of the national agrarian and industrial complex, are determined.

Постановка проблеми. Рівень розвитку інвестиційної привабливості є одним із найважливіших показників загальноекономічної ситуації і перспектив розвитку галузі. Зростан-

ня інвестицій є одним з основних чинників, що сприяє підйому агропромислового виробництва, вирішенню проблем оновлення технічної і технологічної бази, зношеності основних фондів в АПК, забезпечення стійкого розвитку галузі. АПК України є привабливим для інвесторів з погляду зручного географічного положення, існування бізнес-інфраструктури, наявності вільних виробничих площ і земельних ділянок, оснащених інженерними і транспортними комунікаціями [3].

У період обмеженості інвестиційних ресурсів інвестиційна привабливість є базовим критерієм, на основі якого формуються інвестиційна стратегія з боку інвестора та інвестиційна політика держави. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання визначення рейтингу інвестиційної привабливості АПК.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз профільної літератури виявив підвищену цікавість до проблем інвестиційної привабливості АПК, але переважно з точки зору фінансового стану, вартості підприємства АПК та визначення інтегральних показників оцінки інвестиційної привабливості, агрегованих на основі більшості показників діяльності підприємств АПК.

Концептуальні і методичні питання інвестиційної привабливості (що характеризується системою інвестиційних потенціалів і ризиків), інвестиційного процесу і механізму викладені у роботах І. Бланка, В. Бочарова, А. Колосова, М. Чумаченка, М. Найденової, Л. Григор'євої, В. Артеменко, А. Готи, І. Крейдич, В. Михайлова, О. Крехівського, І. Лукінова,

Б. Губського, М. Крейніної, О. Мачульської, Г. Марченко, А. Фолом'єва, В. Рєвазова та ряду інших.

Разом із тим недостатня вивченість проблеми інвестиційної привабливості, активності та ефективності на галузевому рівні обумовлює актуальність і необхідність додаткових досліджень.

Метою статті є систематизація чинників, що обумовлюють інвестиційну привабливість АПК, визначення пріоритетних завдань щодо підвищення інвестиційної привабливості АПК України, викладення основних положень методики бальної оцінки інвестиційної привабливості АПК, на основі запропонованої методики розрахувати рейтинг інвестиційної привабливості АПК.

Методика здійсненого дослідження ґрунтується на застосуванні монографічного методу, за допомогою якого проаналізовано підходи до розуміння сутності інвестиційної привабливості АПК та чинників, що формують її рівень. Метод індукції та дедукції, а також метод синтезу й аналізу, дали змогу узагальнити одержані результати.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж планувати систему заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості АПК, необхідно проаналізувати діяльність об'єкта вкладень, всі існуючі методики оцінки інвестиційної привабливості.

Існує ряд серйозних перешкод для підвищення рейтингу України, а саме:

- 1) диверсифікація економіки вкрай низка, доходи до державного бюджету надходять в основному із енергетичного і сировинного секторів, вони ж відповідають за зростання ВВП;
- 2) існує часовий лаг між ухваленням законів і здійсненням структурної, правової та адміністративної реформ;
- 3) природні монополії не виводять підприємства на рівень самоокуповування, і таким чином відбувається субсидування української економіки за рахунок коштів платників податків.

Суттєвого значення набуває індекс сприйняття корупції (ІСК), що розраховується неурядовою міжнародною організацією Transparency International, заснованою в 1993 році в Німеччині, що має відділення у 87 країнах світу. ІСК публікується щорічно з 1997 року і є індексом індексів, визначеним за оцінками незалежних дослідницьких центрів та інститутів (по 102 країнах світу). Правилами передбачається, що його розрахунок повинен базуватися на результатах не менше трьох незалежних досліджень (експертних опитувань). За відсутності таких результатів країна не включається у поточному році у перелік індексованих країн [5].

Зміни в ІСК по роках володіють певною інерційністю. Тому показники ІСК, що свідчать про те, що експертами відмічено зменшення рівня корупції, не призводять до негайного зростання інвестиційної активності у країні, і навпаки. В Україні показник ІСК починаючи з 1998 року має стійку тенденцію зростання.

На нашу думку, головна мета інвестиційної політики України повинна полягати у формуванні механізму розподілу інвестиційних ресурсів для забезпечення збалансованого і гармонійного розвитку всіх галузей АПК. Досвід країн із розвинутою

ринковою економікою показує, що ефективність залучення інвестицій у сільськогосподарське виробництво забезпечується при комплексному вирішенні всіх проблем, що негативно впливають на інвестиційну привабливість.

Слід назвати пріоритетні завдання щодо підвищення інвестиційної привабливості АПК України:

- підвищення технічного і технологічного рівня в АПК;
- динамічний соціальний розвиток села на основі сприяння розвитку зайнятості і зростанню доходів сільського населення;
- оптимізація бюджетних інвестицій в АПК, реалізація комплексу заходів з фінансового оздоровлення сільськогосподарських організацій;
- вдосконалення законодавчо-нормативної бази, сприяючої розвитку інвестиційної діяльності;
- формування інформаційного банку даних про інвестиційні можливості галузей АПК;
- створення прозорої системи управління інвестиційним процесом.

На нинішньому етапі для підвищення інвестиційної привабливості АПК вкрай важливим є вдосконалення матеріально-технічного стану АПК. Для підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції необхідне оновлення складу виробничих засобів. Сучасний стан сільськогосподарського і тракторного машинобудування не дозволяє підтримувати ресурси села на необхідному рівні.

Привабливість АПК необхідно підвищувати шляхом відновлення інвестиційного потенціалу сільськогосподарських підприємств за рахунок підвищення ролі власних джерел – амортизації і прибутку. Для цього необхідно усунути диспаритет цін на продукцію сільського господарства, зменшити податковий тиск, реструктурувати борги, включаючи їх списання і пролонгацію.

Інвестиційна діяльність значною мірою залежить від повноти і ступеня досконалості нормативно-законодавчої бази. Одним з ключових напрямів підтримки інвестиційної діяльності є заходи, що проводяться згідно Програм економічного і соціального розвитку АПК на 2005–2015 роки. Відповідно до цих програм реалізуються більше 100 інвестиційних. Наявність великої кількості програм є недоліком інвестиційної політики, оскільки фінансування більшості з них неможливим через обмеженість бюджетних ресурсів. Для вирішення даної проблеми необхідно законодавчо затвердити і збудувати чітку систему цільових програм, а також визначити черговість їх фінансування і мінімальний обсяг бюджетних коштів на їх фінансування.

Одним із найбільш ефективних способів залучення іноземних інвесторів є надання гарантій від політичних і комерційних ризиків, захист яких повинен бути закріплений законодавчо.

З метою залучення інвестицій в АПК необхідно розвивати інформаційне бізнес середовище. Інформація в інвестиційній діяльності має велике значення, як для вітчизняних, так і

для іноземних інвесторів. Необхідно інформувати потенційних інвесторів про існуючі інвестиційні можливості, економічні та нормативні умови інвестиційної діяльності, про інвестиційні проекти і пропозиції, а також формувати інвестиційний попит і розкривати ємність економіки.

Для розвитку інформаційного середовища необхідно надавати інформацію про АПК країни в цілому у ЗМІ і в глобальній мережі Інтернет, брати участь в інвестиційних семінарах, тематичних конференціях, форумах, проводити виставки–ярмарки інвестицій із залученням українських і зарубіжних підприємців, фінансових і банківських структур, здійснювати PR–кампанії для інформаційного забезпечення іноземних інвесторів, надавати інформацію про пропозиції по інвестиційних проектах.

З метою створення доступного інформаційного бізнес середовища нами розроблений інвестиційний паспорт АПК України, що включає такі підрозділи:

- економічний розвиток України;
- конкурентні переваги країни;
- стан регіональної економіки;
- інвестиційна привабливість АПК України;
- інвестиційний потенціал;
- інвестиційна активність країни;
- інвестиційні ризики;
- умови інвестиційної діяльності;
- інвестиційні проекти АПК України [7].

Для оцінки інвестиційної привабливості АПК нами також розроблена методика бальної оцінки інвестиційної привабливості. Методика заснована на застосуванні бального підходу [8]. При цьому дані методики можна розглядати як два етапи оцінки інвестиційної привабливості АПК України.

1–й етап – аналіз чинників, що впливають на інвестиційну привабливість АПК, формування показників інвестиційної привабливості і розрахунок питомого чинника кожного показника.

2–й етап – рейтингова оцінка АПК.

Викладемо основні положення методики бальної оцінки інвестиційної привабливості.

Рейтинг АПК визначається за 14 позиціями. Кожна позиція є чинником (показником), що впливає на рівень інвестиційної привабливості. Кожен показник оцінюється за бально–відсотковою шкалою групою експертів.

Говорячи про інвестиційну привабливість можна виділити величезну кількість чинників, що її визначають. При розробці даної методики перед нами стояло завдання виділити найбільш значущі показники інвестиційної привабливості агропромислового комплексу. Таким чином, на першому етапі нами було запропоновано 14 чинників, які, на нашу думку, мають важливе значення для розвитку інвестиційної привабливості АПК.

Ступінь сільськогосподарської освоєності території; забезпеченість водними ресурсами. Розвиток економіки і АПК зокрема значною мірою, на нашу думку, пов'язаний із природно–кліматичними чинниками.

Показники темпу зростання обсягів виробництва продукції АПК і темпу зростання обсягів валової продукції АПК, а також частка виручки від реалізації продукції АПК у загальному обсязі виручки від всіх видів економічної діяльності відносяться до економічних чинників і визначають виробничий потенціал країни, що дозволяє моделювати ситуацію і планувати передбачувану прибутковість інвестицій із урахуванням інших чинників.

Обсяг залучених інвестицій в основний капітал АПК і обсяг іноземних інвестицій в основний капітал АПК – прямі показники, що характеризують інвестиційну привабливість АПК України.

Рівень зареєстрованого безробіття у країні, рівень середньомісячних доходів населення, рівень середньомісячної заробітної плати працівників АПК, чисельність працівників зайнятих на підприємствах АПК відносяться до соціальних чинників і мають особливе значення при оцінці інвестиційної привабливості, оскільки галузі економіки із розвинутою соціальною сферою найпривабливіші для інвесторів.

Стан доріг; рівень розвитку соціальної та інженерної інфраструктур на селі є позитивними моментами для залучення інвесторів. Відсутність інфраструктурної забезпеченості може стати серйозною перешкодою для залучення інвестицій і розвитку інвестиційної привабливості.

Говорячи про підвищення інвестиційної привабливості, не можна обійти стороною організаційний чинник, який характеризується рівнем політичної активності у країні.

Результативність інвестицій багато в чому обумовлена правовою захищеністю інвестора і надійністю законодавчо–правового механізму. Даний висновок дає підстави для розгляду таких показників, як податкова система пільг для інвесторів, рівень розвитку інвестиційної законодавчої бази, а також рівень злочинності у країні.

Далі нами були розраховані частки кожного показника. Кожен врахований показник оцінювався експертами у балах від 0 до 10. 0 балів означав низький ступінь важливості чинника, 10 балів – вкрай важливий показник. Частка кожного показника визначалася у три етапи. Спочатку підсумовувалися всі бали за даним видом показника. Потім визначалося процентне відношення оцінки експертів до максимального бального значення кожного чинника рівного 250. На завершення, розраховувалася частка даного чинника у відсотках від максимально можливого значення. Максимальна частка може дорівнювати 10. Рейтинг визначався по запропонованих нами наступних 14 позиціях (див. табл.).

Другий етап представляє методику визначення інвестиційної привабливості АПК України. З цією метою експертами були оцінені показники інвестиційної привабливості АПК України за 2009 рік, представлені у вигляді анкети. Кожен показник оцінювався експертами за бальною шкалою і мав 5 варіантів відповіді від 0 до 4. 0 балів означав низький рівень показника, 4 бали – високий рівень показника. Середній бал експертних оцінок за кожним показником множився

Частка чинників інвестиційної привабливості АПК за методикою бальної оцінки

Чинник	Частка чинника, %
Ступінь сільськогосподарської освоєності; забезпеченість регіону водними ресурсами	8
Темпи зростання обсягів виробництва продукції АПК	9
Частка виручки від реалізації продукції АПК в загальному обсязі виручки від всіх видів економічної діяльності	7
Обсяг інвестицій, що надійшли, в основний капітал АПК	9
Обсяг іноземних інвестицій в основний капітал АПК	6
Рівень зареєстрованого безробіття в країні	5
Рівень злочинності в країні	3
Рівень середньомісячних грошових доходів населення	8
Рівень середньомісячної заробітної плати працівників підприємств АПК	9
Чисельність працівників зайнятих в АПК	8
Стан доріг; рівень розвитку соціальної і інженерної інфраструктур у сільській місцевості	8
Рівень політичної активності в країні	5
Податкова система пільг для інвесторів	8
Рівень розвитку інвестиційної законодавчої бази	7

* Розроблено на основі особистих досліджень.

на відсоток частки кожного показника, потім виводився підсумковий рейтинг інвестиційної привабливості АПК шляхом ділення суми всіх показників на кількість експертів.

Максимальний рейтинг інвестиційної привабливості згідно даній методиці розраховується за формулою:

$$R_{\max} = \frac{4x_1 + 4x_2 + \dots + 4x_{14}}{n},$$

де $R_{\max}$ – максимальний рейтинг інвестиційної привабливості;

$x_1, x_2, \dots, x_{14}$ – частка кожного чинника інвестиційної привабливості;

n – кількість експертів.

Рейтинг інвестиційної привабливості АПК регіону розраховується за формулою

$$R_{\text{регіону}} = \frac{(\sum P_1 \cdot x_1) + (\sum P_2 \cdot x_2) + \dots + (\sum P_{14} \cdot x_{14})}{n},$$

де $R_{\text{регіону}}$ – рейтинг інвестиційної привабливості АПК регіону;

$\sum P_1, \sum P_2, \dots, \sum P_{14}$ – середній бал експертних оцінок за кожним показником;

$x_1, x_2, \dots, x_{14}$ – частка кожного чинника інвестиційної привабливості;

n – кількість експертів.

Максимальний рейтинг інвестиційної привабливості розрахований нами згідно даній методиці може дорівнювати 16, що говорить про те, що галузь інвестиційного приваблива, стійка і стабільна.

Нами було опитано 25 експертів, з яких сім є докторами економічних наук, 10 – кандидатами економічних наук, вісім – кандидатів сільськогосподарських наук. Дані експертів щодо оцінки показників інвестиційної привабливості АПК України нами були досліджені у послідовних наукових роботах.

Висновки

Отже, методика економічної оцінки аналізу інвестиційної привабливості АПК потребує внесення коректив та нових під-

ходів. Зі зміною економічних умов на ринку змінюється трактування та застосування різних показників, тому виникає необхідність у більш конкретному трактуванні та методиці визначенні показників аналізу та чинників впливу на них.

Специфіка АПК обумовлює індивідуальний підхід до аналізу кожної позиції яка є чинником (показником), що впливає на рівень інвестиційної привабливості АПК. А тому нами було розроблено методику за якою було визначено рейтинг інвестиційної привабливості АПК України, який склав 7, що свідчить про відносно низький рівень інвестиційної привабливості.

Отримані результати аналізу інвестиційної привабливості можуть бути використані потенційними інвесторами як додаткове джерело інформації при здійсненні вибору об'єкта інвестування.

Література

1. Инвестиционная привлекательность АПК и мировой финансовый кризис / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com>
2. Гуткевич С.А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики: Моногр. / [С.А. Гуткевич]. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 252 с.
3. Лайко Г.П. Формування інвестиційної привабливості підприємств АПК / [Г.П. Лайко]. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – 202 с.
4. Стан інвестування АПК за період січень–червень 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua> – офіційна сторінка Минагрополітики.
5. Марков С.М. Разработка стратегии повышения инвестиционной привлекательности регионального промышленного комплекса: учеб. пособ. / [С.М. Марков] – М.: КОЛОС, 2003. – 238 с.
6. Уровень коррупции в Украине и России находится на уровне африканских стран / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/finances/banking-sector/roven-korruptcii-v-kraïne-i-rossii-nahoditsia-na-urovne-afrikanskih-stran-29276>
7. Наролина Ю.В. Инвестиционный паспорт / [Ю.В. Наролина]. – Воронеж: ГНУ НИИЭОАПК ЦЧР РФ, 2007. – 23 с.

8. Резнік Н.П. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості агропромислового регіону / Економіка України: глобальні виклики і національні перспективи. Колективна монографія. / [Від. ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко] — К.: НДЕІ, 2009. — С. 293–296.

9. Беседина В.Н., Медведкова, О.О. Некоторые методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности регионального АПК / [В.Н. Беседина, О.О. Медведкова] // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ), 2007. — С. 24–33.

В.А. БІЛОШАПКА,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
Ю.Є. КУЛИК,
асистент кафедри, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Компетенції охоплення у створенні культури результативності

У статті показано, що в сучасних економічних умовах як українським, так і міжнародним компаніям для подолання наслідків кризи слід здійснювати перехід від ручного управління бізнесом до формування культури результативності. Проаналізовано та описано компетенції охоплення, котрі необхідні керівникам для успішної трансформації своїх компаній.

В статье показано, что в современных условиях как украинским, так и международным компаниям для преодоления последствий экономического кризиса следует осуществлять переход от ручного управления бизнесом к формированию культуры результативности. Проанализированы и описаны компетенции охвата, необходимые руководителям для успешной трансформации своих компаний.

The article shows that both Ukrainian and international companies with the aim to overcome the consequences of economic crisis should make the transition from hands-on management to the performance culture. The coverage competences which are necessary for managers for successful transformation of their companies are analyzed and described.

Постановка проблеми. В умовах кризи світової економіки виникають нові виклики, на які необхідно адекватно і швидко реагувати як українським, так і міжнародним компаніям. Відповідно корпоративна культура як один із найважливіших інструментів у практиці сучасного менеджменту має допомагати вирішувати нові організаційні завдання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження Г. Хофстеда [6], К. Камерона, Р. Куїна [3], Е. Шейна [9], Д. Денісона [4], Є. Бурака [2], Дж. Коттера і Дж. Хаскетта [7] та інших дослідників показують роль корпоративної культури в управлінні бізнесом. Компанії з адаптивною культурою, яка ув'язується з їх бізнес-цілями і, найголовніше, підтримує їх досягнення, в абсолютній більшості випадків перевершують своїх конкурентів. Деякі дослідження показують різницю у 200% і більше. Для досягнення подібних результатів мене-

джери мають зрозуміти, як насправді йдуть справи з корпоративною культурою і сформулювати план дій, що перетворює її на ключовий фактор і каталізатор зростання міжнародної конкурентоспроможності своїх компаній.

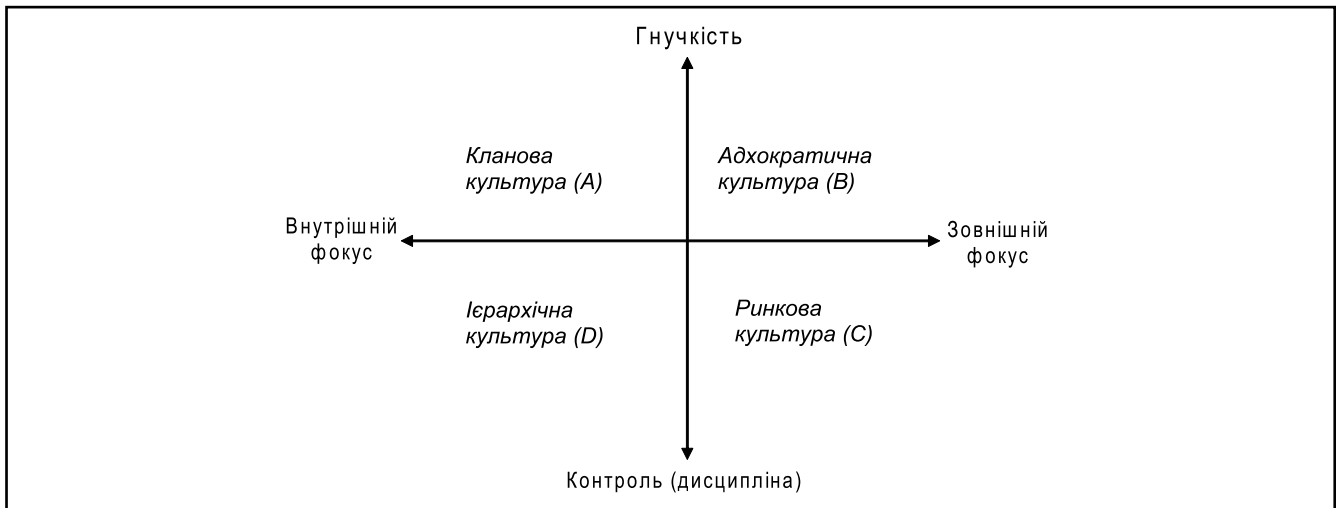
Метою даної статті є огляд типів корпоративної культури, ілюстрація необхідності відмови від ієрархічної домінантності, що матеріалізується на практиці в режимі ручного управління бізнесом, а також аналіз ролі компетенцій охоплення у створенні в компанії культури, що орієнтована на результативність.

Виклад основного матеріалу. Корпоративна культура, на думку Г. Хофстеда, — це колективне програмування розуму, яке відрізняє членів однієї організації від іншої [6]. К. Камерон та Р. Куїн визначили корпоративну культуру як систему очевидних і неочевидних переконань, цінностей і норм, що поділяються ключовими співробітниками організації, яка направляє організаційну поведінку і з плином часу передається новим членам організації [3]. По Е. Шейну, корпоративна культура — це шаблон загальних основних припущень і цінностей, що сформувались в організації внаслідок рішення проблем із зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції. Вони працювали досить добре, щоб вважатися дієвими і, отже, будуть вивчатися новими членами організації, як правильно сприймати, мислити, відчувати, поводити себе і очікувати, що інші члени будуть поводити себе в організації аналогічно [9].

На наш погляд, слід погодитися з тим, що корпоративна культура визначається як сукупність неформальних процедур, що превалюють в організації, або як домінуюча філософія щодо того, що найкращим чином дозволить досягти організаційних цілей.

Класична класифікація корпоративних культур була запропонована К. Камероном і Р. Куїном [3]. Ними були виділені чотири типи культур: кланова, ієрархічна, ринкова та адхократична (див. рис.).

Даний підхід до класифікації типів культур побудований навколо двох систем координат або вимірів. Перший — це шкала управлінських пріоритетів від концентрації на вну-



Типологія організаційних культур за К. Камероном і Р. Куїнном

Адаптовано за [3].

трішньоорганізаційні аспекти до явно вираженої орієнтації на зовнішнє середовище та успіх на ринку. Другий вимір простягається від організаційної гнучкості, творчості з однієї сторони до організаційної незмінності, передбачуваності з другої (дисципліна, порядок і контроль) [1, с. 70].

Наші дослідження показують, що для подолання впливу кризових умов зовнішнього середовища топ-менеджмент як українських, так і міжнародних компаній, покладається в основному на принципи ієрархічної культури, а саме: посилення контролю на внутрішніх механізмах і процесах компанії, формалізацію процедур, структурування планування та звітності, орієнтацію на підтримку стабільності, збереження поточної рентабельності, забезпечення надійності поставок і максимальне скорочення витрат.

Однак потенціал такої культури для вирішення завдання системного оздоровлення бізнесу стримується цілою низкою факторів. Найбільш серйозні проблеми, за нашими спостереженнями, виникають на практиці у зв'язку з тим, що:

1. Менеджери воліють займатися «наведенням порядку», концентруючись на вдосконаленні внутрішніх процесів і систем, як наслідок реальні потреби навіть найважливіших клієнтів залишаються осторонь.

2. Управлінську роботу супроводжує безперервний потік інструкцій і розпоряджень «зверху», зміст яких може суперечити один одному.

3. Керівники компаній хоч і намагаються декларувати важливі цінності (наприклад, орієнтацію на клієнта, лідерство, інновації, командну роботу тощо), але на практиці виникають обставини, що залишають ці цінності лише «заявами на папері».

4. Незважаючи на наявність великих масивів даних, в компаніях відсутня інформація, що дозволяє приймати дійсно обґрунтовані і своєчасні стратегічні рішення, в результаті – стратегія є продуктом компромісу, або інтуїції найвищого керівника, або відсутня зовсім.

5. Рішення з оцінки та стимулювання персоналу приймаються в таких компаніях імпульсивно, присутні «подвійні стандарти».

6. Лідерство в процесі змін концентрується головним чином на забезпеченні згоди та підтримки, але при цьому навіть ключові співробітники можуть не розуміти логіки таких змін.

7. Менеджери компаній можуть не мати ресурсів і повноважень, необхідних для вирішення поставлених перед ними завдань, що неминуче призводить до невиконання або недостатньої результативності виконання останніх.

8. Управлінські помилки в компаніях не фіксуються, не аналізуються, а тому повторюються.

На нашу думку, найбільш серйозною альтернативою описаним вище наслідкам використання ієрархічної культури (а де-факто ручного управління бізнесом) є трансформація до ринкової культури (квадрат С). Як випливає з рис. 1, першою фундаментальною відмінністю цієї культури від ієрархічної є зовнішній фокус, тобто орієнтація на клієнтів і їх обслуговування в ефективніший спосіб, ніж це роблять конкуренти.

Організації, які використовують ринковий тип культури за К. Камероном і Р. Куїнном, орієнтовані на результати, головною їх турботою є виконання поставленого завдання. Люди в таких компаніях цілеспрямовані і змагаються між собою. Лідери – тверді керівники і суворі конкуренти, вони непохитні і вимогливі. Організацію пов'язує воедино акцент на прагненні перемагати. Фокус перспективи налаштований на конкурентні дії, рішення поставлених завдань і досягнення вимірюваних цілей. Успіх визначається в термінах проникнення на ринки і ринкової частки. Важливим є конкурентне ціноутворення та лідерство на ринку. Стиль організації – жорсткий акцент на конкурентоспроможність [1, с. 71].

При цьому перехід до квадрату С або до культури результативності (а саме так ми пропонуємо називати кінцевий пункт необхідної культурної трансформації) вимагає від керівників оволодіння набором відповідних компетенцій.

Наші дослідження, а також практика супроводження групи українських компаній в 2008–2010 роках дозволили виявити систему компетенцій, освоєння яких на рівні топ-менеджменту вирішує завдання створення культури

результативності. Ці компетенції можна розділити на кілька груп: 1) коренева компетенція (C1); 2) компетенції охоплення (C2–C5); 3) компетенції стилю (C6–C9) і 4) інструментальні компетенції (C10–C16).

Чотири компетенції охоплення визначають ключові вектори комунікацій в компанії, що орієнтована на ринок. Компетенція C2 «Менеджер в постійному спілкуванні з клієнтами виявляє нові кращі ринкові можливості для своєї компанії» передбачає ефективне виконання ролей дослідника і розповсюджувача інформації [1, с. 43]. Тут важливим є вміння і бажання менеджера знайти способи якомога точніше зрозуміти і відчувати клієнта, особливо його незадоволені потреби. Особливо значимі якості спілкування з клієнтами конкурентів, а також готовність менеджера задавати правильні питання, залучаючи своїх колег в аналіз ситуації.

Практика показує, що для більшості компаній критично важливим стає розуміння того, наскільки поточний вибір цінності, на якій компанія фокусує свою увагу, є актуальним для самих споживачів (Чи створюємо ми цінність для тих, хто дійсно може її оцінити? В чому саме полягає ця цінність і якою мірою вона затребувана вибраною категорією ключових клієнтів?).

Не менш важливо виявити і те, наскільки в очах клієнта саме наша компанія є привабливим постачальником заявленої цінності (Чи вважає клієнт, що ми дійсно кращі в тому, в чому намагаємося бути кращими?)

Тільки зібравши правду (часто дуже несподівану) за цими фундаментальними питаннями, можна об'єктивно оцінити життєздатність бізнес-моделі, що реалізовується в даний час, ефективність її реалізації, а також розпізнати можливості для привабливіших нових стратегій.

Компетенція C3 «Для вирішення складних стратегічних завдань менеджер вибудовує продуктивні відносини з колегами з інших підрозділів» пов'язана із взаємодією по горизонталі. Для вирішення всіх стратегічних завдань у сучасних компаніях потрібна кооперація різних служб. Ця кооперація буде результативною, якщо в її основі буде закладена орієнтація на обслуговування зовнішніх і внутрішніх клієнтів. Більшість керівників бізнесу, що встали на шлях створення культури результативності, переконуються в необхідності неухильного дотримання наступного правила – фінансування ключових програм внутрішніх постачальників або центрів витрат (маркетингу, логістики, персоналу, IT і т.д.) повинно йти тільки під конкретні результати, цінність яких підтверджується приростними зобов'язаннями внутрішніх клієнтів – центрів доходу.

Вибудовуючи необхідні для виконання цього правила комунікації, менеджери повинні розкривати зміст і важливість спільної задачі, вміти попросити і надати допомогу, брати всю повноту відповідальності за якість постановки задачі для внутрішнього постачальника «Що для мене важливіше – авторство ідеї або її реалізація?» – керівники, що володіють компетенцією C3, контролюють свою поведінку, задаючи собі це питання. Вони розуміють також важливість кон-

центрації на досягненні спільного кінцевого результату, і поряд з безумовною відповідальністю за свою ділянку роботи, демонструють готовність розділити авторство власних ідей з колегами, підключаючи їх до конструктивного спільного пошуку кращого рішення.

Компетенція C4 «Менеджер забезпечує однозначне розуміння завдань, стоять перед його співробітниками» визначає якість взаємодії по вертикалі «зверху–вниз». Необхідно враховувати, що для багатьох співробітників, які звикли до умов роботи в режимі ієрархічної культури, часто набагато комфортніше просто погодитися з поставленим завданням, ніж вникати в його суть і уточнювати критерії виконання. Менеджери, що володіють компетенцією C4, не забувають «правило розуміння завдання», згідно з яким, якщо у виконавця є два або більше варіантів для інтерпретації змісту поставленого завдання, кращим майже завжди виявиться просто найзручніший. Тому контроль однозначності розуміння завдань по всіх ланках своєї вертикалі управління, а також недопущення ситуацій, коли співробітники механічно погоджуються із завданням (а потім використовують це нерозуміння як виправдання низького якості своєї роботи або простої бездіяльності) – ось головні пріоритети менеджера, що володіє компетенцією C4.

Компетенція C5 «Менеджер взаємодіє зі своїм керівником на основі ясних взаємних очікувань і поважного використання часу» характеризує ефективність комунікацій менеджера по вертикалі «знизу–вверх». Дж. Габбаро і Дж. Коттер рекомендують звернути увагу на три блоки питань в оцінці ефективності управління взаємодією з керівником:

1) розуміння менеджером свого керівника (включаючи його цілі і завдання; управлінські дилеми, що потребують вирішення; сильні і слабкі сторони; бажаний стиль роботи);

2) знання менеджером самого себе (включаючи свої сильні і слабкі сторони; стиль роботи; схильність до залежності від авторитетних людей);

3) аналіз того, якою мірою менеджеру вже вдалося сформувати відносини з керівником, що відповідають потребам і стилю роботи; базуються на ясних взаємних очікуваннях; забезпечують інформованість керівника; ефективно використовують його час і ресурси; засновані на взаємній довірі і зміцнюють її [5, с. 99].

Менеджери дійсно зобов'язані розуміти і враховувати «порядок денний» своїх керівників, акціонерів компаній. Менеджери, що володіють цією компетенцією, не допускають перекидання відповідальності (або «мавпочок» по метафорі зі знаменитої статті У. Онкена–мол. та Д. Уосса) на плечі своїх керівників [8]. Навпаки, вони максимально чітко фіксують МПВ (момент переходу відповідальності), даючи ясне розуміння того, в чому саме керівник може на них розраховувати «залізною». Такі менеджери розуміють взаємодію зі своїми керівниками як двосторонній рух, враховують важливість взаємних зобов'язань, ніколи не забуваючи в разі необхідності нагадати про ті ресурси, повноваження та до-

помогу, отримання яких було погоджено. Зведення до мінімуму використання невизначених слів («поки», «постараюся», «сподіваюся» і т.п.), котрі нерідко просто розминають взаємну відповідальність сторін – ще один важливий прояв володіння компетенцією C5.

Висновки

Запропонований у цій статті опис чотирьох компетенцій охоплення націлений на формування технологічної системи дій із впровадження культури результативності. Очевидно, що в конкретних умовах бізнесу доцільно уточнити зміст ряду акцентів (можливо, на основі визначення субкомпетенцій), а також затвердити перелік всіх компетенцій культури результативності, включаючи інструментальні компетенції і компетенції стилю.

Література

1. Білошапка В.А. Управлінська результативність в розвитку міжнародних компаній: Монографія. – К.: Графіка і Друк, 2007. – 236 с.

2. Burack E. Changing the Company Culture – The Role of Human Resource Development // Long Range Planning. – February 1991. – Pp. 88–95.

3. Cameron K., Quinn R. Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on Competing Values Framework. – New York: Addison-Wesley Publishing Company, 1999. – 256 p.

4. Denison D. Corporate Culture and Organizational Effectiveness. – New York: Wiley, 1990. – 267 p.

5. Gabarro J., Kotter J. Managing Your Boss // Harvard Business Review. – January 2005. – P. 99.

6. Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. – CA: Sage Publications, 1984. – 328 p.

7. Kotter J., Haskett J. Corporate Culture and Performance. – New York: Free Press, 1992. – 224 p.

8. Onken W. Jr., Wass D.L. Management Time: Who's Got the Monkey? // Harvard Business Review. – November–December, 1999. – Pp. 176–186.

9. Schein E. The Corporate Culture Survival Guide. – New York: Jossey Bass, 1999. – 224 p.

Н.І. ЦЕНКЛЕР,

к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет, Ужгородський навчальний центр

Облік витрат у системі управління операційною діяльністю підприємства

У статті висвітлені економіко-правова сутність витрат на виробництво та значення обліку витрат в операційній діяльності підприємства. Наведена класифікація витрат у контексті управлінського обліку за різними ознаками, а також розглянуто призначення класифікації витрат.

В статье освещена экономико-правовая сущность расходов на производство и значение учета расходов в операционной деятельности предприятия. Приведена классификация расходов в контексте управленческого учета по разным признакам, а также рассмотрено назначение классификаций расходов.

In the articles lighted up ekonomiko legal essence of charges on a production and value of account of charges in operating activity of enterprise. The resulted classification of charges is in the context of administrative account after different signs, and also setting of classifications of charges is considered.

Постановка проблеми. Сучасні інтеграційні процеси підвищують вимоги щодо ефективності функціонування і взаємодії підприємств як на національному рівні, так і в системі міжнародного поділу праці. Визначальною вимогою визнання вітчизняного виробника міжнародною спільнотою є досягнення відповідності управлінських процесів у межах його діяльності. Ефективне господарювання залежить від прийняття вчасних оперативних та обґрунтованих рішень щодо управління виробництвом.

У системі управління операційною діяльністю підприємства чільне місце посідає облік витрат на виробництво та аналіз собівартості продукції, за допомогою яких здійснюється контроль за ефективним використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Водночас наукові дослідження організаційно-методичних механізмів удосконалення процесів управління операційною діяльністю підприємства не знайшли необхідного наукового висвітлення.

Розвиток підприємств із врахуванням сучасних умов господарювання вимагає поглиблених досліджень обліку і контролю витрат в системі управління підприємством. Необхідність теоретичних і практичних опрацювань організаційно-методологічного механізму управління операційною діяльністю підприємства визначили вибір напрямку дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми обліку, аналізу та контролю витрат, а також калькулювання собівартості продукції знайшли висвітлення у працях вітчизняних вчених: М.Т. Білухи, О.С. Бородкіна, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, М.В. Кужельного, А.М. Кузьмінського, В.Г. Лінника, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовської, М.С. Пушкарка, В.В. Сопка ін., а також зарубіжних вчених: П.С. Безруких, М.А. Вахрушиної, К. Друрі, В.Б. Івашкевича, Т.П. Карпової.

Мета статті полягає в розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення обліку витрат у системі управління операційною діяльністю підприємства, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва на основі застосування функціонально-вартісного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Вхідження України в світову економічну систему включає проблему адаптації до ринкових умов. Зусилля, спрямовані на стабілізацію народного господарства, передбачають конкурентоспроможність окремих суб'єктів підприємництва, що потребує відповідних мікроекономічних важелів і механізмів. Створення механізмів стабілізації в економіці вимагає удосконалення управлінських процесів як промислових підприємств загалом, так і підприємств машинобудівної галузі зокрема.

В умовах ринкових відносин результати роботи кожного машинобудівного підприємства у значній мірі залежать від системи управління, яка забезпечує економічну самостійність підприємства, його конкурентоспроможність та стійке фінансове становище на ринку. Вирішення проблеми ефективного розвитку та економічного зростання машинобудівних підприємств насамперед можливе завдяки удосконаленню системи управління витратами і собівартістю продукції.

Процес управління господарською діяльністю підприємства заснований на зіставленні витрат з отриманими результатами. Абстрагуючись від інших факторів впливу, можна стверджувати, що прибуток має місце у разі, якщо сума від продажу продукції, товарів чи послуг перевищує витрати на їх виробництво або придбання. Отже, успішний економічний розвиток господарюючого суб'єкта залежить від ефективного використання і перерозподілу виробничих та фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності підприємства на різних її стадіях, які безпосередньо здійснюються управлінським апаратом.

Вітчизняна економічна теорія розглядала витрати виробництва у двох значеннях: по-перше, як суспільні витрати виробництва (вартість продукції), тобто сукупність матеріальних витрат уречевленої праці та витрат живої праці, що характеризує вартість виробництва товару для суспільства; по-друге, як індивідуальні витрати виробництва (собівартість продукції), тобто сукупність матеріальних витрат уречевленої праці та витрат частки живої (необхідної) праці, що формує вартість виробництва товару для підприємства.

До складу витрат підприємства включають витрати на спожиті засоби виробництва (сировину, матеріали, паливо, енергію, амортизаційні відрахування основних засобів) та на оплату праці робітників підприємства. Відокремлення витрат виробництва від загальної величини вартості товару пояснюється необхідністю відтворення у колишньому масштабі основних його елементів: робочої сили, засобів та предметів праці. Це потрібно для того, щоб підприємство могло забезпечити поновлення процесу виробництва, тобто здійснювати його безперервний процес.

Отже, витрати виробництва – це спожиті в процесі виробництва засоби виробництва, які втілюють у собі минулу працю (сировину, матеріали, амортизацію необоротних активів, працю працівників, зайнятих у процесі виробництва теперішньому) з відповідними на неї нарахуваннями.

У сучасній зарубіжній економічній теорії під витратами виробництва розуміють витрати, які включають зовнішні та внутрішні платежі власниками ресурсів, щоб гарантувати стабільні поставки цих ресурсів для відповідного виробничого процесу [5, с. 430–431]. Тобто зміст, місце і роль витрат розглядають як складовий елемент ціни, що формується в ринковому механізмі на основі попиту і пропозиції.

Враховуючи позиції економічної теорії щодо витрат виробництва, Я.В. Соколов взагалі заперечує доцільність обчислення собівартості. «Конкуренція робить калькуляцію майже беззмістовною, оскільки ціна в цьому випадку складається під впливом попиту й пропозиції, а сама по собі фактична собівартість на продажну ціну не впливає (впливає планова, або нормативна, собівартість). Покупні ціни зумовлені минулою кон'юктурою, а не реальним фінансовим станом підприємства в даний момент» [6].

В.П. Ярмоленко вважає «...що не можна сприйняти всерйоз думку про те, що в умовах ринкової конкуренції показник собівартості втратив своє значення. Насправді конкуренція – це насамперед цивілізована боротьба між товаровиробниками за зниження собівартості товару, бо тільки знизивши цей показник (за інших рівних умов) товаровиробник може знизити й ціну, щоб залучити на свій бік покупця та отримати перевагу над конкурентами» [10, с. 8].

Незважаючи на розбіжність точок зору щодо визначення витрат виробництва і собівартості, ми вважаємо обґрунтованою думку про те, що собівартість як об'єктивна економічна категорія, зумовлена товарним виробництвом, самостійністю підприємства, відображає виробничі відносини між суспільством загалом, його господарюючими ланками – підприємствами, трудовими колективами цих підприємств.

Метою обліку собівартості є своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних із виробництвом продукції, а також контроль за використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів та інших витрат.

У сучасних умовах управління витратами, як єдиного цілісного процесу, що визначає політику підприємства, в Україні не існує. На це звернув увагу академік М.Г. Чумаченко, який зазначив, що «в даний час ще немає чіткої системи управління процесом скорочення собівартості» [8].

Зміни, що відбулися за останні роки у політичному та економічному житті суспільства, зумовили нові тлумачення сутності витрат виробництва. Згідно із Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» витрати – це зменшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді вибуття або амортизації активів або ж у вигляді виникнення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства

(за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [1].

Основним принципом формування витрат є їх відповідність доходам.

Для формування інформації про витрати необхідно з'ясувати критерії, якими необхідно керуватися при обліку витрат і визнанні їх витратами визначеного періоду:

1. Витрати визнаються в бухгалтерському обліку одночасно з зменшенням активів або збільшенням зобов'язань (п. 5 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»).

2. Витрати визнаються витратами визначеного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони були здійснені.

У практичній діяльності машинобудівних підприємств є ситуації, в яких для признання витрат витратами звітного періоду не обов'язково дотримуватись названих критеріїв. Це відбувається у разі: якщо витрати неможливо прямо пов'язати з доходом визначеного періоду. В такому випадку названі витрати відображаються в складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. За даними дослідження, на машинобудівному підприємстві такі витрати можуть виникати за умов освоєння нових виробництв, тобто це комплекс заходів, які спрямовані на випуск нових видів продукції, яку планується реалізувати на споживчому ринку, а також забезпечення виробника необхідною технічною документацією, що засвідчує відповідність якісних характеристик виробу державним стандартам і надає право машинобудівному підприємству виробляти та реалізовувати продукцію в майбутньому; якщо актив забезпечує отримання економічних вигод протягом кількох звітних періодів. У такому разі витрати признаються шляхом систематичного розподілу вартості активу між відповідними звітними періодами. Як показало дослідження, на машинобудівному підприємстві такий розподіл відбувається у вигляді амортизації.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 не визнаються витратами звітного періоду: платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала та ін.; попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг; погашення отриманих кредитів (позик); інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, які не відповідають умовам, перерахованим у визначенні терміну «витрати» [2].

Витрати формуються у процесі використання ресурсів для здійснення діяльності підприємства. У фінансовому обліку витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства. Управлінський облік, як поглиблення і деталізація даних фінансового обліку, розкриває ефективність процесу придбання ресурсів, їх переробки, технологічних та організаційних рішень, мотивації та контролю.

Витрати як показник діяльності підприємства є засобом управління прибутком. Існує пряма залежність між прибутком і витратами:

Прибуток = Чистий дохід – Виробнича собівартість – Адміністративні витрати – Витрати на збут.

У зв'язку з набранням чинності у 1997 році законів України «Про оподаткування прибутку підприємств» і «Про податок на додану вартість» з'явилося поняття податкового обліку. Податковий облік – це підсистема бухгалтерського обліку, яка за певними правилами, затвердженими державою, виконує функції нарахування та сплати податків відповідним державним органам.

На підприємстві податковий облік організовують в такому порядку, щоб задовольнити потреби управління та служби податкового менеджменту в інформації щодо формування бази для оподаткування від усіх видів діяльності, тобто створення системи формування валових доходів та витрат і достовірності їх відображення у декларації про прибуток підприємств, а також повноти нарахування, своєчасності перерахування податків у доход бюджету. Згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємства» валові витрати – це сума будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, що здійснюються як компенсацію вартості товарів (робіт, послуг), які купують для використання у власній господарській діяльності [3].

Між валовими витратами та витратами виробництва існують певні відмінності, а саме: валові витрати обліковують, щоб визначити прибуток, що оподатковується, а витрати виробництва обліковують для визначення собівартості виробленої продукції і обчислення фінансового результату діяльності підприємств.

Як показало дослідження, значне місце в раціональній організації обліку витрат на підприємстві займає економічно обґрунтована їх класифікація, що, в свою чергу, залежить від правильного вибору класифікаційних ознак. Важливого значення набуває економічно виважена з управлінської точки зору класифікація витрат у процесі калькулювання собівартості продукції. Це пояснюється тим, що собівартість – складний інтегрований показник, який об'єднує різноманітні витрати. Власник повинен знати, скільки буде коштувати виробництво певного виду продукції, який прибуток від її реалізації в загальному обсязі прибутку, чи є можливість збільшити або зменшити ціну на продукцію і яка ефективність від прийняття управлінських рішень. Отримати відповідь на ці запитання можливо завдяки економічно обґрунтованій класифікації витрат.

Управління витратами в сучасних умовах вимагає нових підходів до вибору ознак класифікації витрат, які дозволяють організувати систему контролю витрат, а також їх оптимізацію і економію. Основними факторами, які визначають класифікаційні ознаки витрат на підприємствах, систему їх обліку та калькулювання собівартості продукції, є: вид господарської діяльності підприємства; організаційна побудова господарської діяльності, яка може характеризуватися це-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ховою або безцеховою структурою виробництва; галузь та підгалузь виду діяльності, кожна з яких має бути відокремленою у єдиній системі бухгалтерського обліку на підприємстві; вид продукції, що виробляється на підприємстві; методи оцінки об'єктів обліку та визначення трансфертних цін; система організації внутрішньогосподарських відносин; методи формування собівартості продукції.

Пріоритетного розгляду потребує класифікація витрат, за якими немає єдиної думки серед економістів і які мають сут-

тєве значення для організації їх бюджетування, обліку і контролю на підприємстві.

Професор Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська пропонують класифікацію витрат в управлінському обліку за принципом «різні витрати для різних цілей» [4, с. 138].

Професор В. Сопко [7, с. 5] та професор А. Яругова [9, с. 56] відзначають три види залежності змінних витрат від обсягів виробництва (еластичність):

Класифікація витрат для побудови управлінського обліку на машинобудівних підприємствах

№ з/п	Ознака класифікації	Види витрат
1	За економічним змістом	1) витрати живої праці 2) витрати уречевленої праці
2	За видами діяльності	1) витрати операційної діяльності 2) витрати інвестиційної діяльності 3) витрати фінансової діяльності 4) витрати надзвичайної діяльності
3	За нормативно-правовими документами	1) витрати 2) валові витрати
4	За сферою виникнення	1) виробничі 2) невиробничі
5	За видами витрат	1) елементи витрат 2) статті калькуляції
6	За ступенем однорідності	1) одноелементні 2) комплексні
7	За порядком віднесення на період визначення прибутку	1) на продукт 2) на період
8	За календарним періодом	1) поточні 2) довгострокові 3) одноразові
9	За способом включення у собівартість	1) прямі 2) непрямі
10	За відношенням до господарського процесу	1) основні (технологічні) 2) накладні (організаційні)
11	За залежністю від прийняття рішень	1) релевантні 2) нерелевантні 3) безповоротні
12	За відношенням до обсягу виробництва	1) умовно-змінні 2) умовно-постійні
13	За реальністю витрачання грошей або активів	1) реальні 2) можливі
14	За єдністю складу (однорідністю)	1) одноелементні 2) комплексні
15	За залежністю від обхвату планом	1) планові 2) позапланові
16	За етапами виробничого процесу	1) переділ 2) процес 3) операція
17	За місцями виникнення	1) структурний підрозділ 2) цех 3) дільниця 4) робоче місце
18	За можливістю регулювання	1) регульовані 2) нерегульовані
19	За можливістю контролю	1) контрольовані 2) неконтрольовані
20	За ефективністю	1) ефективні 2) неефективні
21	За принципом еластичності	1) пропорційні 2) прогресивні 3) дегресивні 4) змішані

1. Пропорційна залежність $\Delta a / \Delta x = 1$. Ця залежність характеризується тим, що після того, як змінні витрати перевищують суму витрат, пов'язаних з експлуатацією виробничих потужностей (величина «b»), їх сума буде збільшуватися пропорційно до зростання обсягів виробництва відповідно до залежності:

$$y = b + ax,$$

де a – змінні витрати на одиницю готової продукції;
 b – сума постійних витрат за розрахунковий період;
 x – обсяги виробництва продукції машинобудування;
 y – загальна сума витрат на виробництво.

Для постійних витрат характерна відсутність залежності між обсягом виробництва і витратами виробництва: $\Delta a / \Delta x = 0$, тобто постійними називаються витрати, загальна величина яких залишається незмінною при зміні обсягу діяльності.

Важливе значення для планування собівартості має аналіз факторів збільшення обсягів виробництва. Так, зростання обсягу виробництва за рахунок покращання використання виробничих потужностей і підвищення продуктивності праці не призведе до значного збільшення розміру загальновиробничих витрат, витрат на ремонт та інших, пов'язаних з роботою устаткування. Відповідно, таке зростання спричиняє найбільший вплив на зниження витрат і собівартості одиниці продукції. Збільшення обсягу виробництва екстенсивним шляхом, тобто шляхом розширення цехів або підвищення змінності чисельності робітників, вимагає непропорційного, але значного збільшення розміру виробничих витрат. Тільки за умов оптимального використання всіх технічних можливостей виробничої потужності постійні витрати повністю переносяться на собівартість продукції, в результаті чого всі постійні витрати, включаючи загальні, можуть бути признані корисними.

Виходячи із вищевикладеного, а також на основі вивчення літератури та методики обліку витрат на підприємствах, можна запропонувати класифікацію витрат для побудови управлінського обліку (див. табл.).

Витрати підприємств, на нашу думку, доцільно класифікувати за такими напрямками: для визначення собівартості виготовленої продукції; для прийняття управлінських рішень; для здійснення процесу контролю і регулювання.

Висновки

Для збереження і покращення загальної прибутковості підприємства керівництво повинне знати розміри специфічних витрат і прибутків на будь-який момент за окремими видами продукції, за кожним цехом та іншими структурними підрозділами підприємства. Облік витрат та їх класифікація надають цю інформацію, допомагають контролювати витрати, встановлюючи критерії ефективності виробництва, відображають оцінку майбутнього стану витрат і фінансових результатів, дозволяють керівництву вносити коригування.

Література

1. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87 // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – №13.
2. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318 // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – №13.
3. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22.05.97 р. №283/97-ВР зі змінами, внесеними Законом України від 01.07.2004 р. №1957-IV // Все про бухгалтерський облік. – 2004. – №85.
4. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Малюга Н.М., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів вищих навчальних закладів. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця: 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с.
5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-го изд. – К.: ХаГар, 2000. – 785 с.
6. Соколов Я.В. Бухгалтерський учет: от истоков до наших дней. – М.: Аудит, Юнити, 1996. – 638 с.
7. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. – 2-ге вид., переробл. і доп. – К.: КНЕУ, 1999. – 500 с.
8. Чумаченко Н.Г. Развитие управленческого учета в Украине // Світ бухгалтерського обліку. – 1999. – №10. – С. 2–9.
9. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран / Пер.с польск. Предисловие Я.В. Соколов – М.: Финансы и статистика, 1991. – 240 с.
10. Ярмоленко В.П. Собівартість – об'єктивна економічна категорія // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2000. – №8. – С. 8–13.

Аналіз тенденцій розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України

У статті розглянуто стан та проаналізовані тенденції розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України. Розроблено пропозиції щодо покращення ситуації в галузі.

В статье рассмотрено состояние и проанализированы тенденции развития молокопродуктового подкомплекса АПК Украины. Разработаны предложения по улучшению ситуации в отрасли.

The article reviews the status and tendencies of development of agroindustrial complex of Ukraine milk product. Suggestions for improving the situation in the industry.

Постановка проблеми. Молочна промисловість посідає одне з провідних місць в агропромисловому комплексі України. Сектор переробки молока і виробництва молочної продукції можна віднести до швидко зростаючого ринку, відкритого для виробництва інноваційних продуктів. До основних тенденцій цього ринку слід віднести закріплення сильних торгових марок і високий рівень динаміки.

За різними оцінками в Україні функціонують від 300 до 350 молокопереробних підприємств, з яких найбільш потужних близько 60 [3].

На сучасному етапі зусилля влади, науковців та спеціалістів спрямовані на відродження спеціалізованих, великотоварних сільськогосподарських підприємств – виробників молока. Основними стримуючими чинниками зазначеного процесу є: відсутність економічної зацікавленості у виробництві молока, оскільки низькі закупівельні ціни не відшкодовують затрат на його виробництво; недосконалість економічного регулювання розвитку молочного скотарства з боку держави, особливо ціноутворення і заготівлі продукції; погіршення забезпеченості сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними ресурсами та ін. Таким чином саме вдосконалення економічного механізму функціонування галузі дасть змогу подолати негативні тенденції її розвитку.

Адже вирішення проблеми продовольчої безпеки країни залежить від рівня виробництва продуктів харчування. Слід погодитися з академіком УААН П.Т. Саблуком, що «...визначальними складовими оцінки забезпеченості продовольством є: забезпеченість населення необхідними продуктами харчування за науково обґрунтованими нормами і формування державних продовольчих резервів; забезпечення можливості виходу на світовий ринок продовольства; формування дієвих механізмів утвердження економічного інтересу діяльності аграрних товаровиробників» [6].

Згідно з Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року споживання молока і молочних продуктів на одну особу за рік має бути доведено до 380 кг, м'яса та м'ясопродуктів – до 80 кг, яєць – до 300 шт. [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження питань формування й розвитку ринку споживання молока і молочних продуктів та економічного стану виробництва молока і шляхів підвищення його ефективності, як основи забезпечення конкурентоспроможності молочної продукції, знайшли своє висвітлення у наукових працях П.С. Березівського, М.М. Ільчука, О.А. Козака, В.Я. Месель–Веселяка, Т.Л. Мистецької, О.П. Окопного, П.Т. Саблука, О.В. Шкільова, О.М. Шпичака та інших. Разом із тим потребують подальшого дослідження в контексті продовольчої і економічної безпеки регіонів питання забезпечення внутрішнього їх балансу споживання і виробництва молока.

Метою статті є аналіз тенденцій розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України та розробка пропозицій щодо покращення ситуації в галузі.

Виклад основного матеріалу. В аграрному секторі економіки України за роки реформування змінилися економічні умови господарювання. Проведені реформи не дали очікуваних результатів. Зменшилися обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки, погіршився матеріальний добробут сільського населення, знизився рівень соціального забезпечення, що призвело до погіршення умов життя, загострення демографічної ситуації. Низька купівельна спроможність населення зумовила погіршення якості харчування, особливо споживання молочних і м'ясних продуктів, що спричинило дефіцит білків тваринного походження в організмі людини.

Переміщення значної частини виробництва молока із сільськогосподарських підприємств у дрібні господарства знизило якість молока та продуктів його переробки, виникли проблеми із сировинними зонами його постачання на молокопереробні заводи, збільшило витрати на транспортування, знизило конкурентоспроможність молочної продукції.

Виробництво молока на особу в Україні зменшилось з 335,3 кг у 1990 році до 263,6 кг у 2007 році, а споживання молока та молокопродуктів – з 373 до 224,6 кг, що становило 61,7% від науково обґрунтованої норми. Причому споживання молока за регіонами досить значно коливається. Так, найвищий рівень споживання молока спостерігався в Івано–Франківській (301,6 кг) та Тернопільській (288,6 кг)

областях, а найменший рівень відмічено у східних областях – у Луганській він був 43,4% від рекомендованої норми. Вищий рівень споживання у західних областях зумовлений високою часткою індивідуального сектору у виробництві молока.

Оскільки в Україні стратегічним є курс на європейську інтеграцію, найближчим часом галузь має працювати за європейськими законами та нормами. Молоко від виробників ЄС винятково високої якості, відповідає суворим санітарно-гігієнічним вимогам, для кожної країни встановлені квоти на виробництво та реалізацію. Система управління якістю НАССР та ISO впроваджена на 37 молокопереробних підприємствах України.

Рівень цін на молоко й продукти його переробки в Європейському Союзі є набагато вищими завдяки інтервенційним закупівлям тваринного масла і знежиреного молока при падінні їх ринкової ціни та системі підтримки виробників молока, яка включає 11 різних форм дотацій, хоча в найближчій перспективі прогнозується зменшення закупівельних цін на молоко на 17%. Наближення закупівельних цін на молоко в Україні до рівня європейських найближчим часом є нереальним через низьку купівельну спроможність населення. Зрозуміло, що регулювання вітчизняного ринку молока відповідно до вимог ЄС має відбуватися раніше вступу України до цієї організації. Більшість з них почнуть діяти паралельно з декларуванням намірів вступу до ЄС. На сьогоднішній день структура та засади функціонування вітчизняного молочного ринку відрізняються від прийнятих в ЄС, а докорінні зміни потребують суттєвих фінансових впливів, які поки що відсутні в державному бюджеті. Тому в основі довготривалої стратегії розвитку молочного підкомплексу України мають бути вимоги та стандарти, що діють в Європейському Союзі (оцінка якості, встановлення доплат до молока найвищого гатунку, застосування інтервенційних цін на молокопродукти, інфраструктура заготівлі молока, квотування обсягів виробництва тощо). Проте низький рівень перероблення сировини для молочної промисловості та відсутність сертифікації за міжнародними стандартами стають перешкодою для експорту продукції в країни ЄС. За даними

FAO в Україні відсутні підприємства в галузі, які були б сертифіковані відповідно до стандартів ЄС. Навіть наявність міжнародних сертифікатів не дає на це право.

Знищення великотоварного виробництва, яке було основним постачальником молочної сировини, порушення інтеграційних зв'язків між товаровиробниками та переробниками молока негативно вплинуло на обсяги виробництва молока та молокопродуктів.

З 1995 по 2002 рік виробництво молока в сільськогосподарських підприємствах було збитковим і лише у 2003 році рівень рентабельності становив 10%. У структурі каналів реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами найбільша частина припадала на молокопереробні підприємства (за даними Держкомстату України в 2004 році, 82% товарного молока).

Аналіз статистичних даних (див. табл.) дає підстави стверджувати, що поголів'я корів у 2008 році в сільськогосподарських підприємствах порівняно з 1990 роком зменшилося на 5567 тис. гол., в порівнянні з 2000 роком – на 1227 тис. гол., або в 9,9 та 3,0 раза відповідно. В господарствах населення за період 1990–2000 років поголів'я корів зросло на 920 тис. гол., або на 42,1%. У 2008 році порівняно з 2000 роком має місце значне скорочення поголів'я, а саме на 812 тис. гол., або на 26,1%.

Обсяг виробництва молока у господарствах всіх категорій за період 2000–2008 років знизився на 896 тис. т (7,1%), зокрема у сільськогосподарських підприємствах – на 1579 тис. т (43,0%). У господарствах населення виробництво молока за вказаний період збільшилося на 683 тис. т (7,6%), хоча з 2005 року має місце тенденція до скорочення обсягів виробництва молока в даній категорії господарств. У 2008 році питома вага виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами становить 17,8%, господарствами населення – 82,2%.

Найбільш загрозливим для галузі виявилось падіння закупівельних цін у січні 2006 року на сировину, зумовлене обмеженням експорту молокопродукції до Росії та не сприятливими прогнозами світових цін на цю продукцію,

Виробництво та обсяги продажу молока в Україні

Показник	Роки			
	2005	2006	2007	2008
Виробництво молока всього, тис. т	13714	13287	12262	11762
в т.ч. с/г підприємства	2582	2454	2178	2090
питома вага, %	18,8	18,5	17,8	17,8
господарства населення	11132	10833	10084	9672
питома вага, %	81,2	81,5	82,2	82,2
Продаж молока переробним підприємствам всіма категоріями господарств, всього тис. т	5689	5607	6029	5397
в т.ч. с/г підприємства	1797	1831	1670	1719
питома вага, %	31,6	32,7	27,7	31,9
господарства населення	3892	3776	4359	3678
питома вага, %	68,4	67,3	72,3	68,1
Питома вага продажу молока в загальних обсягах його виробництва, %	41,5	42,3	49,2	45,9
в т.ч. с/г підприємства	69,6	74,6	76,6	82,2
господарства населення	35,0	34,9	43,3	38,0

Джерело: за даними Держкомстату України.

яке призвело до чергового скорочення молочного поголів'я корів.

Дефіцит молочної сировини викликаний суттєвим скороченням поголів'я корів вплинув на зменшення завантаженості виробничих потужностей молокопереробних заводів і в осінньо-зимовий період був на рівні 40–50%, тоді як в Європі цей показник не перевищує 5%, що зумовило жорстку конкуренцію підприємств за сировинні зони, погіршення якості молока для переробки у зв'язку з переміщенням його виробництва з колективних форм господарювання до господарств населення. Вирішення цих проблем пов'язано, в першу чергу, із спрямуванням інвестицій як у технологічне переоснащення та модернізацію молокопереробних заводів, так і у розвиток сировинної бази (поголів'я та кормів), що потребує залучення реальних інвестицій та відновлення інтеграційних зв'язків через акціонерний капітал між виробниками та переробниками молока, що, на нашу думку, дозволить вирішити проблему зменшення собівартості кінцевої продукції, стабілізувати сировинну базу, підвищити якість сировини, збалансувати інтереси учасників технологічного ланцюга в розподілі фінансового результату.

Тобто аналіз стану ринку молока та молочних продуктів України дає підстави стверджувати про складність умов функціонування підприємств молокопереробного підкомплексу. Основним чинником зниження рівня конкурентоспроможності підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку є якість молока-сировини, що прямо пов'язаний з якістю продукції молокопереробних підприємств.

У зв'язку зі скороченням поголів'я корів та, відповідно, зменшенням обсягів виробництва молока саме в сільськогосподарських підприємствах, виробничі потужності молокопереробних підприємств завантажені не в повній мірі, до того ж сировиною не завжди високої якості. Причиною цього є той факт, що партії молока для переробки формуються з різних за бактеріологічними показниками, чистотою та густотою джерел. Адже «із 7,7 тис. підприємств, які утримують молочних корів, 2,1 тис. підприємств, або 27,3% від загальної кількості, мають від 1 до 20 корів; 2,5 тис. підприємств, або 32,5%, утримують від 20 до 100 корів; 2,8 тис. підприємств, або 36,5%, — утримують від 100 до 500 корів; 283 підприємства, або 3,7%, — це великотоварні ферми, які мають 500 і більше корів, з них 31 підприємства мають 1000 і більше корів» [1, с. 62]. Частка проданого сільськогосподарськими підприємствами молока, що в переважній більшості відповідає вимогам першого та другого ґатунку, переробним підприємствам у 2008 році становила 31,9%. Решта, а саме 68,1% молока-сировини, надходить для переробки від господарств населення, на яких питання контролю умов утримання, годівлі, доїння, ветеринарного огляду тварин залишається не вирішеним.

Висновки

Відповідно до результатів аналізу ринку молока і молочних продуктів та умов функціонування переробних підприємств,

є підстави наголошувати на доцільності розробки комплексу науково обґрунтованих економічних та організаційних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності та розвитку підприємств молокопереробного підкомплексу, зокрема для прискорення нарощування виробничого потенціалу молочного скотарства необхідно забезпечити:

- встановлення державних дотацій за приріст поголів'я корів, у тому числі й для особистих селянських господарств;
- поглиблення спеціалізації в скотарстві, пристосованому до умов, що склались в окремих природно-економічних зонах, прискорення розвитку молочної худоби, насамперед поблизу великих міст, промислових центрів, курортів та інших густонаселених територій;
- недопущення використання худоби як застави при отриманні сільськогосподарськими підприємствами кредитів у банках;
- істотне розширення виробництва молока у фермерських господарствах з урахуванням земельної площі, що знаходиться у їх власності чи оренді;
- фінансова підтримка виробників молочної сировини при придбанні машин і обладнання для молочних ферм за рахунок здешевлення коротко- та довгострокових кредитів, удосконалення фінансового лізингу й економічних відносин між поставальниками матеріально-технічних ресурсів і споживачами;
- забезпечення взаємовигідних інтеграційних зв'язків «виробництво — переробка — збут» на основі комплексної державної програми розвитку молочної галузі;
- з метою убезпечення виробництва молока та молокопродуктів необхідно прискорити процес впровадження на молокопереробних підприємствах систем менеджменту, що побудовані у відповідності із міжнародними стандартами, зокрема: ISO 9000 (система управління якістю); ISO 14000 (екологічний менеджмент); ISO 22000 (НАССР) та застосування ґеронтологічного підходу у виробництві, що забезпечують довіру споживачів і, відповідно, підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Література

1. Бондаренко В.М. Розвиток ефективного виробництва молока та його промислової переробки в Україні / В.М. Бондаренко // Економіка АПК. — 2008. — №5. — С. 61–64.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року (додаток 7 до Програми).
3. Захарін С.В. Інвестиційні та ресурсні проблеми молочної промисловості / С.В.Захарін // Економіка АПК. — 2005. — №4. — С. 76–81.
4. Лакішик О.В. Стан і перспективи експорту молока та молокопродуктів / О.В.Лакішик // Економіка АПК. — 2008. — №3. — С. 136–141.
5. Про молоко в Україні і світі... [Розмова з директором Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» академіком П.Т. Саблуком] / Т. Антоненко // Молочна промисловість. — 2009. — №1. — С. 11–21.
6. Саблук П.Т. Світові проблеми забезпечення людства продовольством та місце України у їх вирішенні / П.Т. Саблук // Економіка і прогнозування. — 2008. — №3. — С. 9–19.

О.О. КОТИРЛО,
к.е.н., Національна академія внутрішніх справ

Шляхи підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України

У статті охарактеризовано проблеми розвитку та становлення фондового ринку як складової фінансового ринку України. Обґрунтовано шляхи підвищення конкурентоспроможності фондового ринку, до яких віднесено вдосконалення законодавчої бази, податкове стимулювання учасників ринку, ефективне регулювання ринкового механізму виходячи з пріоритетних напрямів розвитку фондового ринку.

В статье дана характеристика проблем развития и становления фондового рынка как составной части финансового рынка Украины. Обоснованы пути достижения конкурентоспособности фондового рынка. К ним относятся: усовершенствование законодательной базы, налоговое стимулирование участников рынка, эффективное регулирование рыночного механизма исходя из перспективных направлений развития фондового рынка.

The article described the problems of development and the establishment of the stock market as a component of the financial market of Ukraine. The ways of increasing the competitiveness of the stock market, which are perfecting the tax incentives of market participants, the effective regulation of the market mechanism, based on the priority directions of development of the stock market.

Постановка проблеми. Масштабні перетворення економіки України залишаються незавершеними без створення конкурентоспроможного фінансового сектора, який повинен мобілізувати та надавати реформованій економіці інвестиційні ресурси. Розвиток постійно діючого ефективного фінансового ринку є найважливішим важелем регулювання національної економіки. Тому становлення фондового ринку як складової структурної одиниці фінансового ринку набуває першочергового значення. Так, подальший розвиток фондового ринку України вимагає наближення до принципів засад функціонування розвинених ринків з врахуванням специфіки завдань та пріоритетних напрямків розвитку фінансового ринку України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблем становлення та розвитку фондового ринку приділяли увагу багато українських та зарубіжних вчених. Зокрема, К. Марксом, А. Маршалом, Дж. Кейнсом, А. Пігу –

класиками економічної науки – було започатковано вивчення капіталу та його різноманітних форм, у тому числі й фінансового капіталу. Продовжували дослідження в цій сфері зарубіжні фахівці М. Алексєєв, Б. Альохін, М. Берзон, Б. Рубцов, Дж. Тобін, В. Торкановський, Ю. Фама та ін. Серед вітчизняних науковців – авторів ґрунтовних розвідок щодо ролі інститутів ринку цінних паперів в економічній системі – А. Загородній, В. Загорський, В. Колесник, А. Кондрашихін, Ю. Кравченко, О. Мендрул, О. Мозговий, В. Оскольський, Б. Стеценко та ін. Але бурхливий розвиток світового фондового ринку, що супроводжується появою нових фінансових інструментів і технологій у сфері обігу фондових цінностей, змушує постійно повертатися до зазначеної теми [1, с. 75].

Незважаючи на значну кількість сучасних наукових праць, на сьогодні недостатньо досліджено окремі аспекти конкурентоспроможності вітчизняного фондового ринку. Насамперед потребують поглибленого аналізу новітні тенденції розвитку фондового ринку, в контексті яких відбуваються зміни структури і динаміки ринку. Вітчизняні дослідники у своїх працях зосереджують увагу на врахуванні поточних тенденцій розвитку українського фондового ринку та на його інтеграції у світовий фінансовий ринок. Але на даний час доречно переосмислити напрями розвитку конкурентоспроможного вітчизняного фондового ринку та його ролі у фінансовій системі держави, розробивши заходи для мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України.

Мета статті. Обґрунтування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності фондового ринку України, аналіз стану й тенденцій його розвитку. Це приведе до становлення України як високорозвинутої, правової, цивілізованої європейської держави з соціальною стабільністю, високим рівнем життя та забезпечить її партнерство в Європі та у світі загалом.

Виклад основного матеріалу. Фондовий ринок є важливою складовою структури ринкової економіки. В Україні оборот цінних паперів стає однією з основних галузей фінансової сфери, без якої даремно механізм ринкової економіки не здатен функціонувати.

На попередніх етапах становлення фондового ринку України організований фондовий ринок виконував вузькі та спе-

цифічні функції – був одним із технічних засобів під час проведення приватизації державних підприємств. Завдяки цьому в Україні виник первинний ринок, проте з специфічними характеристиками – він використовувався лише у приватизаційних процесах, водночас як первинне розміщення акцій практично не відбувалося. Такий первинний фондовий ринок не забезпечував підприємства реальними інвестиційними ресурсами. На сучасному етапі розвитку економіки України перед фондовим ринком необхідно поставити нові завдання, орієнтовані на вирішення проблеми забезпечення економіки інвестиційними ресурсами [1, с. 144].

Характеризуючи фондовий ринок, слід обґрунтувати чинники, які заважають ефективному його розвитку. До них слід віднести, по-перше, відсутність зручного доступу до інформації про ринок, емітентів та цінні папери.

Особливою проблемою як для інвесторів, так і для громадян є проблема забезпечення інформацією на фондовому ринку. Інформаційне забезпечення є однією з найважливіших складових ефективної діяльності інституціональних інвесторів. Будь-яка інвестиція починається з отримання інформації про об'єкт інвестування та доцільність інвестицій.

Успішне становлення та розвиток конкурентоспроможного фондового ринку потребує широкого забезпечення усіх учасників фондового ринку повною інформацією щодо умов випуску та обігу цінних паперів на фінансовому ринку. Ця інформація має містити всі дані про емітентів цінних паперів, їх поточний фінансово-економічний стан та перспективи розвитку, дані про фінансових посередників, переміщення цінних паперів, інтернаціональні, національні та регіональні ринки тощо. На розвинених фондових ринках існує механізм фінансових консультантів, які забезпечують інвесторів необхідною інформацією.

По-друге, чинником неефективного стану вітчизняного фондового ринку є рівень його ліквідності. Недоцільно інвестувати у ризиковий сектор економіки. Саме через відсутність значної пропозиції капіталу емітенти не можуть залучити кошти для розвитку фондового ринку. Ліквідність фондового ринку визначається тим, наскільки він може забезпечити достатній попит на певні цінні папери. На сьогодні ліквідність фондового ринку досить низька. Так, недостатня ліквідність українського фондового ринку пояснюється малими обсягами фінансових потоків, які обертаються на ньому.

По-третє, в Україні недостатньо надійних фінансових інструментів для формування диверсифікованого портфеля. Тому ефективне ведення портфельного інвестування видається складним на вітчизняному фінансовому ринку.

По-четверте, відсутність докладного обліку, ефективних комунікацій між учасниками сектора, збереження інформації щодо клієнтських операцій та надійних розрахунково-клірингових систем призводить до організаційних, технологічних і фінансових ризиків для інвесторів. В Україні функціонування фондової інфраструктури відбувається на низькому технологічному рівні, тоді як фондові біржі розви-

нутих країн являють собою інформаційні гіганти, які застосовують у своїй роботі найсучасніші технології, що забезпечують їх ефективність функціонування.

П'ятим чинником, що стримує ефективний розвиток фондового ринку в Україні є привабливість податкового та регуляторного режимів для стимулювання внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Податкове стимулювання розвитку інфраструктури фондового ринку, професійної діяльності його суб'єктів, операцій із цінними паперами дасть змогу підвищити конкурентоспроможність цього ринку, але в разі внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Умовою ефективного функціонування ринку державних боргових зобов'язань є розширення кола його прямих учасників, і насамперед небанківських фінансових установ.

Шостим чинником і, головним з них, є ефективність ринкового регулювання. Якщо інвестори не захищені від недобросовісних дій учасників сектору, потоки капіталу перекриваються.

Головними тенденціями на міжнародних фондових ринках, що визначатимуть дальший розвиток фондового ринку України, є:

- глобалізація світового ринку капіталу, створення глобальних торговельних та розрахунково-клірингових систем для обслуговування міжнародних ринків капіталу;
- технологізація ринків капіталу через зростаюче використання новітніх інформаційних і фінансових технологій;
- універсалізація діяльності фінансових інститутів, які спроможні надавати своїм клієнтам повний спектр фінансових послуг, включаючи послуги на ринках цінних паперів;
- інституціоналізація або зростання ролі інституційних інвесторів (інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній) у здійсненні фінансових інвестицій;
- інтернаціоналізація та регіоналізація регулювання фондових ринків;
- дерегуляція фінансових ринків як засіб протидії їх переміщенню в офшорні зони [3, с. 87].

У свою чергу, податкове стимулювання розвитку фондового ринку України потребує: звільнення від обкладення податком на прибуток підприємств та податком на додану вартість некомерційних (неприбуткових) організацій фондового ринку; включення до складу емісійного доходу емітента сум перевищення виручки від повторного розміщення цінних паперів над ціною викупу таких цінних паперів; скасування плати (державного мита) за реєстрацію інформації про новий випуск цінних паперів в частині, що відповідає сумі раніше зареєстрованої емісії, та реєстрацію інформації про випуск цінних паперів, розміщення яких здійснюється на організаційно оформленому ринку; відмови від оподаткування курсових різниць, що виникають при перерахуванні у національну валюту інвестицій на фондовому ринку, які надходять в іноземній валюті; скасування оподаткування майна та коштів, що надходять підприємству – платнику податків від

інвесторів на виконання інвестиційних зобов'язань за договорами купівлі–продажу державних пакетів акцій під час приватизації такого підприємства; застосування податкової застави щодо забезпечення податкового боргу професійного учасника фондового ринку в розмірі, що не перевищує подвійної суми такого боргу [4, с. 587].

Удосконалення системи регулювання ринку цінних паперів в Україні з метою забезпечення його конкурентоспроможності потребує:

- визначення пріоритетів державної політики на фондовому ринку та розроблення заходів щодо його дальшого розвитку;
- забезпечення єдиного підходу до регулювання діяльності на фондовому ринку як банківських, так і небанківських фінансових установ;
- розширення повноважень Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо регулювання діяльності небанківських фінансових установ;
- оптимізації державного регулювання фондового ринку та розвитку саморегулювання, посилення контролю за дотриманням учасниками фондового ринку регулятивних вимог;
- поступової передачі саморегулювним організаціям (СРО) професійних учасників фондового ринку частини повноважень щодо передліцензійної роботи, проведення моніторингу діяльності своїх членів, підготовки, перепідготовки та попередньої сертифікації фахівців;
- підвищення вимог до ліцензування професійних учасників фондового ринку;
- розроблення програми оперативних дій щодо регулювання фондового ринку в разі фінансової кризи;
- спрямування зусиль Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку переважно на регулювання відкритого обігу цінних паперів;
- створення системи контролю за торгівлею цінними паперами за участю афілійованих осіб;
- забезпечення правового захисту працівників Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, які здійснюють правозастосовчі функції;
- розроблення та запровадження ефективної системи обміну інформацією між державними органами, що здійснюють регулювання і контроль на фондовому ринку;
- створення єдиної бази даних про акціонерні товариства [4, с. 623].

Потребує вдосконалення і діяльність недержавних пенсійних фондів та страхових компаній, для чого слід на законодавчому рівні передбачити застосування ефективних інструментів вкладання активів у зазначені установи. Однак практичне використання таких інструментів неможливе без розвинутої інфраструктури фондового ринку України, передовсім Національного депозитарію України (НДУ), та внесення необхідних змін у нормативну базу НБУ.

У свою чергу, розбудову інфраструктури фондового ринку слід починати розвитку професійної діяльності з управління

цінними паперами; запровадження електронного документообігу при укладанні та виконанні угод з цінними паперами; організації обміну інформацією між організаційно оформленими ринками; прийняття єдиних стандартів та сертифікації систем електронного цифрового підпису та шифрування даних; здійснення заходів щодо запобігання маніпулюванню ринком, нечесній торгівній практиці і порушенню етики професійної діяльності на фондовому ринку.

За час свого незалежного існування з 1991 року Україна остаточно утвердила себе як суверенна держава, стала повноправним суб'єктом європейського та світового співтовариства, важливим фактором стабільності на європейському континенті. Загальною метою економічної політики України є економічне зростання, яке конкретизується в обсягах ВВП, рівні життя населення. Серед основних заходів економічної політики, спрямованих на досягнення цієї мети, є інвестиції капіталу, реструктуризація економіки, ефективна зайнятість і зростання продуктивності праці, достатній попит населення тощо.

Суттєвий вплив на фондовий ринок України справляє банківська система, яка є основним кредитором економіки. Обсяги фондового ринку залежать від зміни кредитної ставки: в разі її збільшення зменшується ринок акцій. Характерно, що у 2008–2009 роках кредитний ринок практично вдвічі перевищував ринок корпоративних цінних паперів.

Недосконала законодавча база, мобільність грошового капіталу перетворили вітчизняні банки у найбільш універсальний інституційний елемент інфраструктури фінансового ринку України. Створення ефективної системи захисту прав і законних інтересів інвесторів потребує об'єднання зусиль законодавчої, виконавчої та судової гілок влади, громадських організацій, засобів масової інформації, емітентів і самих інвесторів.

З метою забезпечення конкурентоспроможності фондового ринку України політика держави має бути зосереджена на наступному: налагодження тісного співробітництва в рамках міжнародних організацій та роз'яснення потенційних можливостей з метою створення позитивного іміджу українського фондового ринку серед зарубіжних та вітчизняних інвесторів; підвищення вимог до корпоративного управління, чітке визначення прав та обов'язків емітентів та інвесторів; спрощення доступу до внутрішнього ринку зарубіжних інвесторів та запровадження менш жорстких методів валютного регулювання з метою доступу вітчизняних підприємств до міжнародних ринків капіталу; розширення кількості фінансових інструментів, доступних для інвесторів, повноцінне впровадження в обіг похідних цінних паперів, зокрема створення забезпечення хеджування інвесторів на вторинному ринку цінних паперів; введення в дію міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, погодження нормативної бази та регулювання ринку фінансових послуг відповідно до світових стандартів.

Фінансова політика як складова економічної політики держави містить заходи, методи й форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного та соціального розвитку. Своє вираження фінансова політика

знаходить у чинній системі мобілізації фінансових ресурсів та їх використання для задоволення різноманітних потреб держави, підприємницьких структур і населення. Саме тому ця політика України має бути спрямована на створення розвиненого фондового ринку як одного з ключових механізмів у межах національної моделі економічного зростання та підвищення суспільного добробуту.

Так, фондовий ринок України є важливим елементом ефективно функціонуючої ринкової економіки, ключовим завданням якого є залучення інвестицій, які визначають можливість довготермінового економічного розвитку. Низка проблем (недосконалість законодавчої бази у сфері регулювання фондового ринку, асиметричність інформації, низька ліквідність і капіталізація), які виникли в процесі поступового розвитку та становлення конкурентоспроможного фондового ринку потребує негайного вирішення.

Висновки

Успішне функціонування фондового ринку та його конкурентоспроможність потребує існування цілого ряду інституцій. Так, для реалізації цілей, які стоять перед фондовим ринком, необхідне виконання наступних передумов: макроекономічна стабільність; високий рівень довіри до держави її інституцій; наявність розвинутої інфраструктури фондо-

вого ринку; забезпечення ліквідності цінних паперів; інформаційна прозорість ринку. Має бути підвищена роль фондового ринку у залученні інвестиційних ресурсів та спрямуванні їх на оновлення виробничого потенціалу, створенні умов для становлення інституційних інвесторів.

При виконанні цих передумов забезпечиться ефективне становлення конкурентоспроможного фондового ринку, сформується привабливий та сприятливий інвестиційний клімат, який забезпечить надходження в економіку додаткових фінансових ресурсів.

Література

1. Перепелиця Р. Формування інституціональної структури фондового ринку в післяприватизаційний період // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2006. – Выпуск 103–4. – С. 143–148.
2. Ватаманюк, З.Г. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / З.Г. Ватаманюк // Фінанси України. – 2007. – №5. – С. 75–85.
3. Назарчук М.І. Аналіз стану та перспективи розвитку фондового ринку України / М.І. Назарчук // Фінанси України. – 2007. – №12. – С. 83–95.
4. Кравченко Ю.Я. Ринок цінних паперів: навч. посібник. – 2-е изд., змін. та доп. – К.: Дакор; КНТ, 2009. – 672 с.

В.О. ОМЕЛЬЧУК,
к.н. з державного управління

Державне регулювання ринку доступного житла через участь в іпотечному кредитуванні: досвід США

У статті досліджено роль держави у становленні та розвитку ринку доступного житла через підтримку житлової іпотеки. На прикладі даної країни показано, що без державної підтримки ринкові механізми в принципі не можуть забезпечити формування ринку доступного житла. Зроблено висновок, що роль держави в розвитку житлової іпотеки в США не зводиться лише до регулювання та створення сприятливих умов для функціонування іпотеки в цілому. На сучасному етапі державні та підтримувані державою установи реалізують значну кількість програм, у тому числі й за бюджетні кошти, з метою забезпечити доступність іпотечних кредитів окремим категоріям громадян. Даний досвід може бути врахований і українським урядом.

В статье исследована роль государства в становлении и развитии рынка доступного жилья через поддержку жилищной ипотеки. На примере данной страны показано, что без государственной поддержки рыночные механизмы в принципе не могут обеспечить формирования рынка доступного жилья. Сделан вывод, что роль госу-

дарства в развитии жилищной ипотеки в США не сводится лишь к регуляции и созданию благоприятных условий для функционирования ипотеки в целом. На современном этапе государственные и поддерживаемые государством учреждения реализуют значительное количество программ, в том числе за бюджетные средства, с целью обеспечить доступность ипотечных кредитов отдельным категориям граждан. Данный опыт может быть учтен и украинским правительством.

In the article it is examined role of the state in becoming and development of USA housing mortgage. It is shown by example of this country, that unsupported state markets mechanisms in principle can not provide availability of mortgages credits to considerable part of population. The conclusion that the role of the state in development of housing mortgage in the USA is not taken only to adjusting and creation of favorable conditioning for mortgage functioning on the whole is done. On present-day state's and supported by the state enterprise realize great number

programs, including at the expense of budgetary with the purpose to provide availability of mortgages credits to the separate categories of citizens. This experience can be taken into account by the Ukrainian government.

Постановка проблеми. Для України, де житлова проблема стоїть надзвичайно гостро, будь-який світовий досвід по створенню і розбудові ефективно діючого ринку доступного житла, в тому числі і США, може виявитися цінним, оскільки дозволить виділити механізми, максимально сприяючи розвитку даного ринку, і по можливості адаптувати та розвивати їх, враховуючи українські реалії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Ринок доступного житла США базується на надзвичайно широко розвинутому іпотечному кредитуванні не тільки найзаможніших громадян, а й громадян із середніми та меншими за середні доходами. Житлова іпотека США, пройшовши період становлення, почала розвиватися швидкими темпами з середини XX століття. Аналіз праць А.Т. Євтуха, В.Ю. Божанової та ряду зарубіжних фахівців, які займаються дослідженням житлової іпотеки [1, 5, 8, 10, 12–16], дозволяє констатувати як загально визнаний факт, що участь держави у житловій іпотеці була вирішальним чинником того, що починаючи з 60-х років житлова іпотека стала основним механізмом формування ринку доступного житла та вирішення житлової проблеми переважної кількості населення США. По фінансовій місткості та кількості операцій ринок іпотечних цінних паперів у США перевищує ринок державних та корпоративних цінних паперів і є таким чином основним сегментом фондового ринку країни [5, с. 10].

Розвитку ринку доступного житла через інститут житлової іпотеки сприяла регулятивна участь держави США по таким трьома основним напрямкам [5, с. 26]:

- пряма підтримка позичальника (субсидії та гарантії по іпотечних кредитах для окремих категорій населення);
- безпосередня підтримка інвестора (створення державних організацій, діючих на вторинному ринку заставних і знижуючих ризики інвестора);
- підтримка кредитора (обмеження ставок по депозитам з метою зниження конкуренції на ринку позикового капіталу і зниження вартості ресурсів для кредиторів).

Основні дослідження ролі державного регулювання в розвитку ринку доступного житла в США стосуються 30–70-х років, де значний вклад держави визнано незаперечним. Проте існує поширена думка, що в більш пізні періоди роль держави в розвитку ринку доступного житла зводиться в основному до нагляду за діяльністю фінансових організацій, діючих на іпотечному ринку, та створення сприятливих ринкових умов для розвитку іпотечних відносин, а житлова іпотека США в основному розвивається по ринковим законам [1, 6]. Така позиція, на наш погляд, не враховує реалій сьогодення і має бути переглянута, тим більше що події 2006–2009 років значно посилили регулюючу роль держави в іпотечній моделі.

Тому **метою статті** є дослідити роль державного регулювання в розвитку ринку доступного житла в США як в історичному аспекті, так і на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. 1. Етап активної прямої участі держави в формуванні ринку доступного житла в США

Початком етапу активного державного регулювання ринку доступного житла можна вважати прийняття Національного закону про житло від 1934 року, на підставі якого була створена Федеральна житлова адміністрація з метою розвитку програм іпотечного страхування.

У результаті встановлених Федеральною житловою адміністрацією стандартів було зменшено розмір першого внеску і знижено відсотки [3, с. 46]. Завдяки стандартизації банки дістали змогу формувати пули однорідних «стандартних» іпотечних кредитів і продавати іпотеки у формі цінних паперів інвесторам, які, в свою чергу, могли здійснювати з такими цінними паперами операції на фондовому ринку.

Страхування зумовлювало зниження ризиків для кредиторів і, отже, допомагало розширити коло позичальників, які задовольняють вимогам на отримання іпотечних кредитів. Федеральна житлова адміністрація гарантувала кредиторам виплати грошових сум у разі порушення позичальником зобов'язань по внесенню платежів по житловій іпотеці.

Упродовж перших восьми років Федеральна житлова адміністрація змогла обслужити приблизно 25% іпотечного ринку Сполучених Штатів [14, с. 9].

У 1934 році конгрес США затвердив програму для забезпечення гарантій по кредитах Адміністрації у справах ветеранів. Це була перша урядова програма в історії США, яка мала за мету забезпечити доступність житла за допомогою інституту іпотечного кредитування певній категорії громадян: ветеранам збройних сил США. Кредитні програми Федеральної житлової адміністрації і Адміністрації у справах ветеранів у процесі їх реалізації формували і підтримували основні напрями іпотечного кредитування для цієї категорії громадян. Результатом цієї діяльності стали [3, с. 30]:

- а) зниження розміру першого внеску, здійснюваного позичальником за рахунок власних коштів;
- б) збільшення терміну кредитування (з 20 (стандарт) до 30 років);
- в) встановлення фіксованої ставки за іпотечним кредитом (нижчої, ніж для звичайних позичальників).

У 1935 році конгрес створив Фінансову корпорацію по реконструкції (РФК). Найбільш важливою з програм означеної установи була програма, що включала покупку застрахованих Федеральною житловою адміністрацією, а пізніше і гарантованих Адміністрацією у справах ветеранів іпотечних кредитів.

Таким чином було закладено початок формування ринку доступного житла в США спочатку для окремої категорії громадян.

Головною ланкою політики уряду США щодо розвитку ринку доступного житла в Сполучених Штатах було створення в

1938 році конгресом США Федеральної національної асоціації іпотечного кредитування – FNMA (скорочено – Фенні Мей). Фенні Мей спочатку була створена як філія Агентства фінансування робіт по реконструкції. Вона співробітничала з РФК з метою розвитку вторинних іпотечних ринків. Фенні Мей змогла створити вторинний ринок іпотечного кредитування в Сполучених Штатах, здійснюючи викуп заставних по іпотечним кредитам. У кінці 1938 року Фенні Мей мала в своєму портфелі застрахованих Федеральною житловою адміністрацією іпотечних кредитів на суму більш ніж \$80 млн. [7, с. 9].

Дана установа виконувала стабілізуючі завдання. Вона була створена як урядова організація, яка повинна була забезпечити соціальну стабільність і підтримувати можливість обігу на ринку кредитів, отриманих за програмами Федеральної житлової адміністрації і Адміністрації у справах ветеранів з фіксованою процентною ставкою.

У 1954 році Фенні Мей стала акціонерним товариством. Державою була проведена реструктуризація компанії для того, щоб частина цієї компанії змогла одержувати свій власний дохід безпосередньо від продажу акцій. У 1968 році Фенні Мей стала повністю приватною компанією. Сам факт акціонування державної компанії говорить про те, що робота приватного капіталу на ринку доступного житла стала не тільки вигідною для розміщення інвестицій, а й вигідною для розвитку інфраструктури вторинного ринку цінних паперів. Механізм, народжений державою для активізації ринку доступного житла, став самодостатнім на певному етапі розвитку системи. Починаючи з цього періоду, на думку деяких фахівців, держава почала зменшувати свій вплив на житлову іпотеку США, а відтак і на ринок доступного житла [3, с. 54]. Як буде показано далі, держава просто змінила форми впливу, але, у всякому разі не зменшила, якщо навіть не збільшила, свій вплив на ринок доступного житла.

2. Участь держави в регулюванні ринку доступного житла в США у другій половині 20-го – на початку 21-го століття

Діяльність Фенні Мей привела до того, що ринок житла США в 70-х роках розділився на два сегменти. Іпотеки, які викупалися Фенні Мей, були високоліквідні і користувалися попитом на ринку. Відповідно для певних категорій громадян (в основному ветеранів) уже в даний період сформувався ринок доступного житла, оскільки вони мали змогу його придбати через механізми іпотечного житлового кредитування. Але Фенні Мей здійснювала викуп тільки заставних, гарантованих Федеральною житловою адміністрацією і Адміністрацією у справах ветеранів. У той же час негарантовані і незастраховані урядом іпотечні кредити через відсутність стандартної документації продовжували бути низько ліквідними [15, с. 30]. Відповідно для інших категорій громадян Сполучених Штатів житло продовжувало бути важкодоступним, оскільки такі громадяни, не маючи достатньо коштів на придбання житла, не могли скористатися й іпотечним кредитуванням.

З метою ліквідності «звичайних кредитів» в 1970 році спеціальним Законом про надзвичайне фінансування жит-

лового будівництва була створена Федеральна корпорація іпотечного кредитування – FHLMC, іменована скорочено Фреді Мак. Основною метою Фреді Мак було залучення нових ресурсів інвестиційного капіталу до житлового ринку.

Цим же законом було розширено повноваження Фенні Мей. Якщо до 1970 року Фенні Мей було дозволено купувати тільки іпотеки, які були застраховані або гарантовані урядом або уповноваженими їм особами, то з 1970 року Фенні Мей як і Фредді Мак були наділені повноваженнями по купці як звичайних, так і гарантованих іпотечних кредитів.

Однак сфера участі держави в житловій іпотеці США не обмежується лише непрямою підтримкою найкрупніших суб'єктів іпотечного ринку.

З 1968 року і по даний час реалізуються державні програми №235 і №236, які є цільовими і призначені забезпечувати доступ до житлових іпотечних кредитів малозабезпечених сімей. Незалежно від процентної ставки на кредитному ринку позичальники за даними програмами сплачували лише 1%, решту фінансувала держава. Дохід сімей, які могли скористатися програмою 236, не повинен був перевищувати певного ліміту.

Програма №235 передбачала максимальні місячні субсидії на погашення відсотків за кредитом \$60–70, а сам розмір іпотечного кредиту не повинен перевищувати \$15 тис. [5, с. 24].

Серед структур, які сьогодні діють на іпотечному ринку США, особливу роль відіграють організації, створені, або контрольовані урядом або конгресом США. В завдання даних організацій входить сприяння в отриманні іпотечних кредитів окремим категоріям позичальників (малозабезпеченим, багатодітним сім'ям, ветеранам війни, збройних сил США і т.д.).

Головною з цих урядових організацій є Департамент житла і міського розвитку, що створений в 1965 році і який несе відповідальність за виконання федеральних житлових програм і програм з розвитку міських общин (HUD).

Функції департаменту можуть бути розбиті на такі сім груп [12, с. 501]:

- страхування іпотечних кредитів для односімейних будинків і квартир у багатоквартирних будинках, а також кредитів на реконструкцію будинків і покупку пересувних будинків;
- надання субсидій на будівництво і ремонт будинків для людей літнього віку і інвалідів;
- забезпечення надання федеральної допомоги на оплату оренди житла для сімей з низькими і середніми доходами;
- надання субсидій штатам і общинам для забезпечення їх розвитку;
- забезпечення справедливого розподілу житла;
- надання громадянам грантів з метою збільшення числа власників житла і розширення можливостей придбання житла малозабезпеченими сім'ями.

За наявними даними в рамках програм, здійснюваних Департаментом житла і міського розвитку, більше 10 млн. сімей одержали бюджетні субсидії через систему страхування

іпотечних кредитів для односімейних будинків і програми житлових субсидій. Декілька мільйонів сімей одержали прями і непрямі пільги в рамках таких програм, як, наприклад, гранти для розвитку общин [14, с. 27]. Крім того, політика, що проводиться департаментом, чинить позитивну дію на економіку країни в цілому за допомогою впливу на сферу іпотечного кредитування і домобудівну індустрію. Практично всі свої програми Департамент житлового і міського розвитку здійснює спільно з Федеральною житловою адміністрацією (ФЖА), яка входить у його структуру. ФЖА здійснює державне страхування іпотечних кредитів на житло. В кінці 2002 фінансового року обсяг страхових зобов'язань ФЖА становив близько \$450 млрд. [14, с. 30]. ФЖА здійснює близько сорока різних страхових і кредитних програм. Основні програми страхування іпотечних кредитів розроблені для полегшення придбання, будівництва або реконструкції житла певними категоріями громадян, які не в змозі виконати вимоги внесення первинного платежу по звичайним іпотечним кредитам. ФЖА насамперед сприяє тим, хто вперше купує житло, покупцям житла з числа національних меншин, а також покупцям з низьким і помірним доходом, тобто тим категоріям населення, що найбільш потребує додаткової допомоги. Страхування більшості таких кредитів здійснюється Фондом взаємного страхування іпотечних кредитів, створеним на основі самоокупності. Ставка відсотка за кредитами, що страхуються ФЖА, знаходиться на рівні ринкових ставок, тоді як вимоги первинного внеску де-що нижчі, ніж по звичайних кредитах. Кредити ФЖА не можуть перевищувати встановлений рівень, що становив, наприклад, в 1993 році \$67 тис. для окремого будинку на одну сім'ю [12, с. 501]. Якщо позичальники порушують терміни виплат по своїх кредитах, банк, який видав іпотечний кредит, подає заяву до Департаменту житла і міського розвитку на страхове відшкодування неоплаченої частини кредиту. Департамент виплачує необхідну суму і стає при цьому власником такого майна.

Ось деякі факти, що ілюструють діяльність ФЖА [14, с. 27]:

- іпотечні кредити ФЖА щорічно дозволяють отримати іпотечний кредит 165–275 тисячам сімей і самотніх громадян з числа тих, хто не має можливості придбати житло іншим шляхом. З 850 тисяч іпотечних кредитів, які в середньому ФЖА страхує щороку, 550 тисяч йдуть на купівлю житла тими людьми, які, за оцінками експертів, не змогли б одержати кредит без такої страховки;
- близько 40% від загального числа тих, що вперше купують житло, роблять це за допомогою кредитів ФЖА, з іншого боку, дві третини позичальників ФЖА купують житло вперше;
- більше 20% позичальників ФЖА – представники національних меншин;
- ФЖА обслуговує сім'ї, чий дохід значно нижче, ніж у тих, хто використовує звичайні джерела фінансування. Так, у 1992 році середній дохід сім'ї позичальників ФЖА стано-

вив \$37 тис. на рік у порівнянні з \$55 тис. у позичальників, що користуються звичайними кредитами;

- ФЖА обслуговує тих, у кого бракує коштів для першого внеску для купівлі житла за допомогою механізму іпотечно-го кредитування. Близько двох третин іпотечних кредитів, які застраховані ФЖА, мали первинне співвідношення величини позики до вартості закладеного майна не нижче 90%.

Продовжує діяти і створена у 1944 році конгресом Адміністрація у справах ветеранів, яка вповноважена гарантувати іпотечні кредити, видані окремим категоріям ветеранів. Спочатку адміністрація видавала гарантії на 50% виданого кредиту, або \$2000, залежно від того, яка з цих величин менша [5, с. 23]. Сьогодні ця сума збільшена до \$46 тис. [12, с. 502]. Адміністрація проводить оцінку нерухомості, на придбання якої видаються іпотечні кредити, і таким чином визначає суму, з якої виходить при видачі сертифікату гарантії. За надання гарантії Адміністрація у справах ветеранів стягує з позичальників збір, залежний від величини первинного внеску. У 1989 році частка кредитів, застрахованих від неповернення ФЖА, становила 26% загального числа виданих іпотечних кредитів, частка кредитів, гарантованих Адміністрацією у справах ветеранів, – 10%, а застрахованих приватними компаніями – 16%. При цьому частка кредитів, не застрахованих від ризику неповернення, становила 46% [14, с. 28].

Однак уряд США брав участь у ринку доступного житла не тільки по окремих програмах, які робили житло доступним для певних категорій громадян, а й продовжував підтримувати Фредді Мак та Фенні Мей, які робили житло доступним через іпотечні кредити не лише окремим категоріям громадян, а для населення в цілому. Незважаючи на те, що обидва найбільші суб'єкти американської житлової іпотеки стали приватними, вони мають особливий статус і відносяться до «установ, що підтримуються урядом» [8, с. 24].

Обидві корпорації обмежені однією сферою діяльності (житлова іпотека) і одержували різні офіційні привілеї, а саме [12, с. 502]:

- кредитна лінія Казначейства США в розмірі до \$2,25 млрд.;
- право продавати цінні корпоративні папери без обмеження через фінансові інститути, регульовані державою (в основному банки і ощадні асоціації); віднесення цінних іпотечних паперів, які вони випускають або гарантують, до категорії second-lowest credit risk (другий найменший кредитний ризик) у депозитних установах;
- право на продаж своїх цінних паперів через Федеральний резервний відкритий ринок;
- звільнення від державних і місцевих податків (окрім податку на власність і федеральних податків на прибуток);
- звільнення від реєстраційних вимог по цінних паперах і біржових комісійних;
- повноваження використовувати федеральні резервні банки як фінансових агентів.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наглядом за діяльністю Фенні Мей і Фреді Мак займається департамент житла і міського розвитку (HUD). Міністр HUD наділений функціями загального керівництва діяльністю Фенні Мей. Крім того, секретар Казначейства США повинен схвалити випуск цінних паперів Фенні Мей і Фреді Мак при кожній емісії, а президент призначає 5 з 13 членів ради директорів. Особливе ставлення уряду до обох компаній проявляється і в тому, що їм обом наданий рейтинг надійності AAA при тому, що відношення капіталу до зобов'язань у них коливається від 1:29 до 1:31, у той час як регулюючі органи для банків допускають максимальне співвідношення 1:12,5 [7, с. 10].

Схематично зв'язки Фенні Мей з державою представлено на рисунку.

Для Фреді Мак схема зв'язків з державою аналогічна.

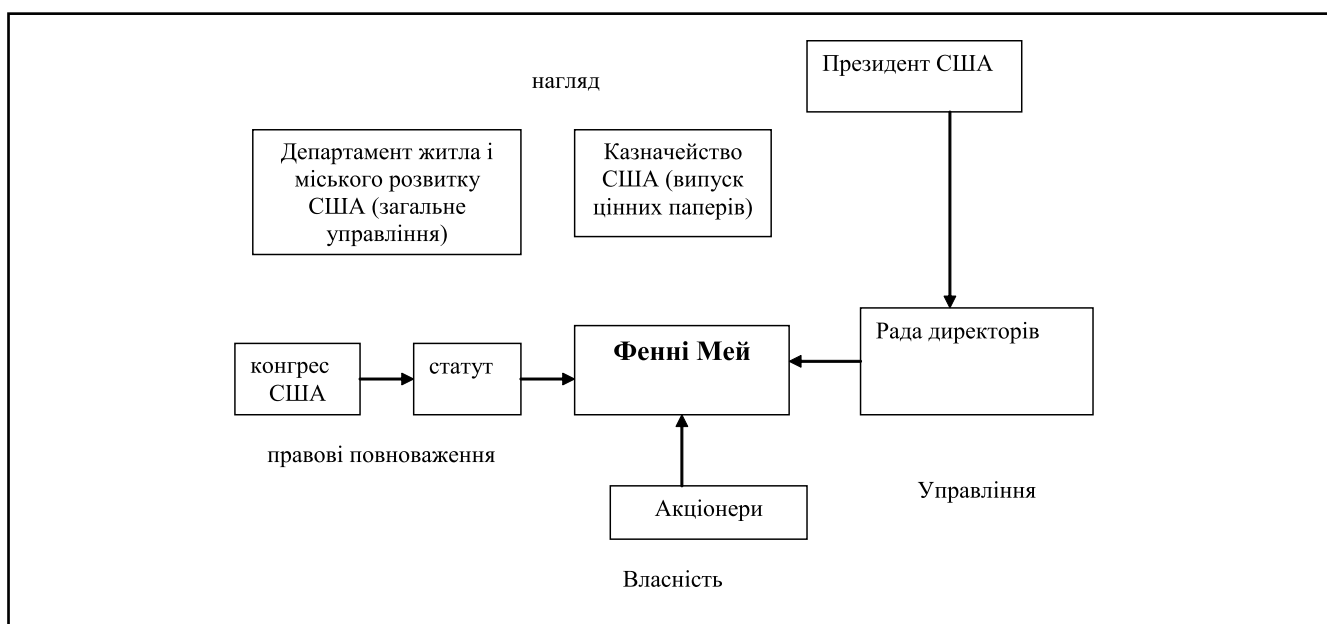
Незважаючи на перераховані привілеї, до 2008 року зобов'язання Фенні Мей і Фредді Мак не були зобов'язаннями уряду і вони не гарантувалися Казначейством США [10, 11]. Проте той факт, що держава підтримувала їх, показував, що уряд США не допустить провалу жодної з цих компаній. Інвестори завжди вимагають з даних корпорацій менші відсотки, ніж з решти підприємств через їх особливий статус і припущення, що зобов'язання цих компаній можуть якоюсь мірою вважатися зобов'язаннями федерального уряду США [12, с. 500].

Очевидно, що був узятий курс створення ринку доступного житла для всього населення країни через механізм іпотечного кредитування. Однак це мало, на наш погляд, два суттєві негативні наслідки.

1. Фінансові розміри Фенні Мей і Фреді Мак стали настільки великими, що уряд США вимушений був вжити заходів щодо посилення нагляду за діяльністю обох компаній. Так, станом на кінець 2002 року Фенні Мей мала зобов'язань майже \$890 млрд. і позабалансових гарантій

більше \$1,0 трлн. Фреді Мак мала близько 720 мільярдів зобов'язань і позабалансових гарантій більше \$740 млрд. [16, с. 50]. Це становить більше половини зобов'язань по іпотеці на американському ринку. Вже в той час було зрозуміло, що труднощі з платоспроможністю хоча б однієї з двох компаній неминуче призведуть до значного ризику обвалу всього американського іпотечного ринку.

2. Недостатня участь держави в ринку доступного житла через механізм іпотеки призвела до того, що ризики іпотечного кредитування не виправдано занижувалися для рядових кредиторів (у США такими є кредитні асоціації «трифти»). Наприкінці 2005 року відбулася несподівана й мало помітна зміна у стратегіях кредиторів: від конкуренції за ціною (зниження процентної ставки) кредитори перейшли до конкуренції за умовами кредитування (спрощення стандартів кредитування). Протягом 2005 року кредитори, що працюють на ринку нестандартних кредитів, конкурували між собою шляхом зниження процентних ставок. Це призвело до збільшення якості їхніх кредитних портфелів, тому що низькі ставки по кредитах залучали людей з гарною кредитною історією, які могли б отримати й стандартні кредити. Проблема, однак, полягала в тому, що такі кредити не приносили достатньо прибутку (до кінця 2005 року різниця між процентною ставкою по кредитах і вартістю залучених коштів знизилася до 3 процентних пункту у порівнянні з 6 процентними пунктами в 2003 році) [4]. За таких умов ряд «молодих» кредиторів, що не мають достатнього досвіду оцінки кредитних ризиків нестандартних позичальників, почали надавати кредити позичальникові, що не має документації на житло, початкового внеску, з низьким кредитним рейтингом, непідтвердженим доходом. Адже надані кредити все рівно рефінансувалися Фенні Мей або Фредді Мак. Посилен-



Зв'язки Фенні Мей з державою*

* Розроблено автором.

ня конкуренції привело ще й до скорочення спреду між прибутковістю по малоризикованими 10-річними державними облігаціям і більш ризикованими 30-річними іпотечними цінними паперами до 1,5–1,7 процентних пунктів [4]. Це означає, що ризики іпотечних паперів стали недооцінюватися. В цілому, на перший погляд, на початку 21-го століття в США відбулося активне формування ринку доступного житла для всіх категорій громадян. Обсяги цінних паперів, забезпечених іпотекою, демонстрували помітну динаміку, кредити ставали доступнішими, попит на житло ріс, але зростав і відрив цін на нерухомість від її реальної вартості. Наслідком стало те, що реальну вартість цінних паперів, в які інвестували інвестори, визначити стало неможливо. Як доречно з цього приводу заявив голова ФРС США Б. Бернланке «я сам хотів би знати, яка дійсна вартість цих штуківин...» [2] маючи на увазі іпотечні цінні папери.

Наслідки такої недостатньо активної участі держави в ринку доступного житла відомі: саме американський житловий ринок вважається каталізатором світової фінансової кризи, яка почалася в 2007 році і яка продовжується і зараз.

Слід відзначити, що у 2008 році відбулося суттєве посилення державного регулювання іпотечного механізму. Найсамперед це проявилось в націоналізації обох іпотечних інституцій: Фенні Мей та Фреді Мак, які на той час уже мали зобов'язань на \$5,8 трлн. [10]. Націоналізація означає фактично взяття урядом на себе збитків та ризиків обох корпорацій. З іншого боку, це дозволило уряду суттєво підвищити вимоги до позичальників та знизити ризики при іпотечному кредитуванню. Так, Фенні Мей з 12 грудня 2009 року посилює умови видачі кредитів, встановивши поріг кредитного рейтингу позичальника 620 (до цього було 580, з максимальних 850).

Проте паралельно з націоналізацією Фенні Мей та Фреді Мак держава в США вживає додаткові заходи по регулюванню доступності ринку житла. Зокрема, у січні 2009 року ФРС була почата скупка паперів, забезпечених іпотекою Mortgage-backed securities (активізувався викуп тільки в середині лютого), запланований обсяг викупу на \$1,25 трлн.

З жовтня 2008 року ФРС розпочала викуп боргових зобов'язань іпотечних агентств (Фенні Мей та Фреді Мак), які до того моменту вже були націоналізовані. З лютого 2009 року викуп цих паперів різко активізувався, загальний обсяг викупу запланований у розмірі \$200 млрд. (до кінця року план був скорочений до \$175 млрд.). До грудня 2009 року ФРС скупила іпотечних паперів (Mortgage-backed securities) на \$901 млрд., боргових паперів іпотечних агентств – на \$158 млрд. Лише за рахунок дій ФРС у 2009 році вдалося втримати і сам ринок іпотеки і низькі ставки (4–5%), які є неринковими [9] і залишаються низькими тільки завдяки купівлям з боку ФРС.

Крім вищезначених заходів урядом США була прийнята програма підтримки ринку житла First-Time Homebuyer Credit, відповідно до якої кожен покупець першого будинку отримувє

податкове вирахування до \$8000. Програма діяла з січня 2009 року до кінця квітня 2010 року. Завдяки програмі різко виріс обсяг продажів житла на вторинному ринку, який в листопаді 2009 року досяг 6,54 млн. будинків у рік, що відповідає рівню весни 2007 року. Як бачимо з вищезначеного, в роки кризи уряд США робить акценти на регулюванні ринку доступного житла через пряму участь в іпотечному механізмі та пряму підтримку покупців житла незалежно від способу його придбання. Крім цього, здійснюється фінансова підтримка іпотечного механізму через скупку іпотечних цінних паперів Федеральною резервною системою.

Висновки

Навіть за достатньо розвинутих ринкових відносин, які склалися в економіці США взагалі, державна підтримка є одним із головних важелів розвитку ринку доступного житла в країні. На початкових етапах держава брала пряму участь у формуванні ринку доступного житла шляхом виводу на іпотечний ринок державних організацій ФАЖ, Фенні Мей тощо. З часом участь держави у формуванні ринку доступного житла стала не такою явною, набула непрямих форм. Зменшення державного регулювання спричинило ряд негативних моментів на ринку житла в США. Основним з таких, на наш погляд, є непряма участь держави в отриманні надприбутків первинних кредиторів. Адже саме непряма участь держави у формуванні ринку доступного житла через неявні урядові гарантії іпотечних цінних паперів, під які здійснювалося рефінансування кредитів, виданих первинними кредиторами, привело до переводу конкуренції між ними «по ціні» до конкуренції «за умовами кредитів». Адже перша знижувала доходи первинних кредиторів. Унаслідок цього ризиковість іпотечного кредитування зростає, але це не відбилося на покупцях, які продовжували отримувати іпотечні кредити під низькі відсотки, але вартість нерухомості в США суттєво зростає. Це призвело до інформаційної асиметрії: з одного боку, ціни на нерухомість перестали відповідати реальності, з іншого – ціни на іпотечні цінні папери стали визначатися тільки ринком цінних паперів без врахування реальних ризиків та реальних доходів, які можливо по ним отримати. Як наслідок ринок доступного житла виявився нестійким.

Таким чином, слід відзначити такі моменти:

1. Ситуація, що склалася на ринку житла в США, вказує, що власне ринкові механізми не можуть забезпечити стійкий розвиток ринку доступного житла, хоча можуть зробити це протягом певного окремо взятого відрізка часу, що спостерігалось в США в 2002–2005 роках. Для розвитку ринку доступного житла в довгостроковому періоді державне регулювання є необхідним і має здійснюватися в обсягах, достатніх для контрольованості означеного ринку.

2. Регуляторні дії держави дають позитивний ефект, коли вони здійснюються комплексно: як через регулювання та участь держави в іпотечному механізмі, так і в підтримці безпосередньо громадян, які потребують житла.

3. Ринок житла є дуже «великим» ринком, і навіть у випадку з США держава не може повністю перебрати на себе ризики по іпотечному кредитуванню та одноосібно забезпечувати подальший його розвиток.

Де-факто в нашій країні здійснена спроба трансплантації іпотечного механізму за участю держави, який має на меті підвищити доступність житла для громадян (у 2004 році створена Державна іпотечна установа (ДІУ), яка за аналогією з Фенні Мей призначена для рефінансування первинних кредиторів – комерційних банків). Основною проблемою участі держави у формуванні ринку доступного житла, як вказує досвід США, є те, що, з одного боку, без участі держави формування ринку доступного житла неможливе, але з іншого – тільки за рахунок держави повноцінний ринок доступного житла створений бути не може в силу обмеженості ресурсів, які є в розпорядженні уряду. Найбільш оптимальним є поєднання ринкових механізмів та державного регулювання. Пошук конкретних форм та методів такого поєднання в теоретичній та практичній площині і формує вектор подальших наукових досліджень.

Література

1. Божанова В.Ю. Организационно-экономический механизм повышения доступности жилья для населения / Божанова В.Ю.: моногр – Д.: Наука и образование, 2007. – 392 с.
2. Бернанке Б. Последствия финансовых потрясений остаются неопределенными / Бернанке Б. – <http://www.quote.ru/stocks/news/2007/10/16/31673759.shtml>
3. Дорошенко І.В. Глобальна світова фінансова криза та її вплив на розвиток економіки України / І.В. Дорошенко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2008. – №3. – [Електронний ресурс] – режим доступу http://nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Doroshenko_308.htm
4. Ваксман С.А., Воробьева О.Е. Ипотечное кредитование и его участники на рынке жилья США / С.А. Ваксман, О.Е. Воробьева. –

Екатеринбург: Урал. Гос. Экон. Ун-т, 1998. – 97 с. – Библиогр. – С. 95–96.

5. Евтух А.Т. Жилищная ипотека / А.Т. Евтух. – Луцк: Волинська обл. друкарня, 2000. – 180 с.
6. Лагутін В.Д. Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування / В.Д. Лагутін // Фінанси України. – 2004. – 31. – С. 75–82.
7. Охота на сокола // Валютный спекулянт. – 2003. – №4. – С. 8–10.
8. Сепір Ж. Глобальні фінанси в кризі: попередня оцінка кризи й того, як ми в неї потрапили / Ж. Сепір // Економіка і прогнозування. – 2008. – №4. – С. 7–27.
9. Сусин І. Мировая экономика: итоги 2009 и прогноз на 2010 / И. Сусин – http://hvyly.org/index.php?option=com_content&view=article&id=2921:-2009-2010&catid=4:2009-04-12-12-01-18&Itemid=10
10. Ellis D. U.S. seizes Fannie and Freddie / D. Ellis. – режим доступу: http://money.cnn.com/2008/09/07/news/companies/fannie_freddie/index.htm?postversion=2008090711
11. Fahey N. Systemic risk: A Fannie Mae perspective / N. Fahey // Fannie Mae Papers II(2). – 2003. – <http://www.fanniemae.com/commentary/pdf/fmpv2i2.pdf>
12. Scott W. F., Lawrence J. W. Emerging Competition and Risk-Taking Incentives at Fannie Mae and Freddie Mac / W. F. Scott, J. W. Lawrence // Proceedings of Federal Reserve Bank of Chicago. – 2004. – №5. – P. 488–506.
13. Systemic Risk: Fannie Mae, Freddie Mac and the Role of OFHEO. Washington, D.C.: OFHEO, 2003. – 124 p.
14. Toevs A. Federal subsidies and the government-sponsored enterprises: An analysis of the CBO study / A. Toevs // Bank Accounting and Finance. – 2001. – № 15(1). – P. 24–31.
15. Van Order R. A microeconomic analysis of Fannie Mae and Freddie Mac / R. van Order. // Regulation. – 2000. – №23(2). – P. 27–33.
16. White L. J. Focusing on Fannie and Freddie: The dilemmas of reforming housing finance / L. J. White // Journal of Financial Services Research. 2003– № 23 (2). – P. 43–58.

О.М. СЕРДЮК,
к.е.н., доцент, Донбаська державна машинобудівна академія

Проблеми аудиту фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва

У статті розглянуто проблеми аудиту фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва, пов'язані з відображенням у ній балансової вартості та собівартості реалізації товарів, а також розроблено пропозиції по вдосконаленню інформаційної бази для аудиту фінансової звітності вказаних суб'єктів господарювання з метою підвищення її інформативності.

В статье рассмотрены проблемы аудита финансовой отчетности субъектов малого предпринимательства, связанные с отражением в ней балансовой стоимости и

себестоимости реализации товаров, а также разработаны предложения по совершенствованию информационной базы для аудита финансовой отчетности данных субъектов хозяйствования с целью повышения ее информативности.

The problems of audit of the financial reporting of small business entities are considered in the article, related to the reflection in it of book value and prime price of realization of commodities, and also developed suggestion on perfection of informative base for the audit of the financial

reporting of these subjects of management with the purpose of increase of its informing.

Постановка проблеми. У сучасних умовах зростає інтерес до практичного використання показників фінансової звітності суб'єктів господарювання, яка, в свою чергу, є основним джерелом інформації про господарську діяльність і фінансовий стан будь-якого підприємства за умови вірогідності її показників. Безпосереднє підтвердження вірогідності такої інформації входить до компетенції аудиторів.

Малий бізнес є найважливішим елементом ринкової економіки, без якого не може гармонійно розвиватися держава. За даними ООН, у цілому на малих і середніх підприємствах у світі зайнято майже 50% трудового населення та виробляється 33–60% національного продукту [1].

За даними Державного комітету статистики України, частка найманих робітників на малих підприємствах у 2008 році становила 7,7% трудового населення [2].

Малі підприємства мають можливості оперативно реагувати на мінливу економічну ситуацію та впроваджувати інноваційні технології, що є їхньою перевагою перед великими фірмами в умовах фінансово-економічної кризи.

Отже, у сучасних умовах проблеми аудиту фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва (далі СМП) є актуальними. В той же час аудит фінансово-господарської діяльності малих підприємств ускладнено у зв'язку з недосконалістю побудови форм фінансової звітності даних суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вітчизняний досвід становлення та розвитку аудиту, і зокрема організації та методики аудиту фінансової звітності підприємств, удосконалювався в роботах відомих вчених-економістів М.Т. Білухи [3], Ф.Ф. Бутинця [4], Н.І. Дорош [5], А.Г. Загороднього [6], В.Я. Савченка [7], Б.Ф. Усача [8] та інших. Однак у даних роботах не приділено достатньо уваги проблемам аудиту фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва.

Таким чином, **метою статті** є розгляд проблем аудиту фінансової звітності СМП та розробка пропозицій щодо вдосконалення інформаційної бази для аудиту фінансової звітності СМП для підвищення її інформативності.

Виклад основного матеріалу. Складання фінансової звітності СМП в Україні регламентовано П(С)БО №25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [9]. Відповідно до даного нормативного документу СМП можуть скласти фінансову звітність за спрощеною формою, що включає в себе Ф №1–м «Баланс» і Ф №2–м «Звіт про фінансові результати».

В Україні серед малих підприємств ключову позицію займають торгівельні підприємства.

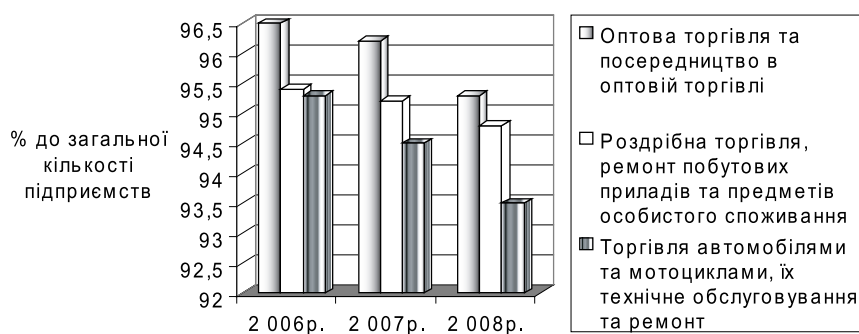
Так, за даними Держкомстату України, кількість малих підприємств, що займаються оптовою торгівлею та посередництвом в оптовій торгівлі, в 2008 році становила 95,3% усіх українських підприємств, що функціонували в оптовій торгівлі. У роздрібній торгівлі функціонувало 94,8%, у торгівлі автотранспортними засобами – 93,5% (див. рис.) [2].

Основним активом торгівельних підприємств є товари. При проведенні аудиту товарів виникають певні проблеми, пов'язані з відображенням їхньої балансової вартості у Ф. №1–м.

При заповненні Ф. №1–м відповідно до п. 11 П(С)БО №25 у статті «Готова продукція» відображається собівартість виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками та відповідають технічним умовам і стандартам. У цій статті наводиться також покупна вартість товарів, які придбані підприємствами для подальшого продажу [9].

Однак згідно з п. 24 П(С)БО №2 у статті «Готова продукція» показуються запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. Продукція, яка не відповідає наведеним вимогам (крім браку), та роботи, які не прийняті замовником, показуються у складі незавершеного виробництва [10].

В економічних словниках також дотримуються даного трактування терміну «готова продукція». У Сучасному економічному словнику зазначено, що готова продукція – продукція, завершена у виробництві та підготовлена до продажу або відправлення замовнику, до вивозу з підприємства-вироблювача [11].



Питома вага СМП у загальній кількості підприємств за видами економічної діяльності в Україні в 2006–2008 роках

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Згідно з п. 25 П(С)БО №2 у статті «Товари» показується без суми торгових націнок вартість товарів, які придбані підприємствами для наступного продажу [10].

У П(С)БО №9 під терміном «товарні запаси» також розуміються товари у вигляді матеріальних цінностей, які придбані (отримані) і утримуються підприємством з метою подальшого продажу [12].

Таким чином, оскільки терміни «готова продукція» та «товари» мають різне значення, вказувати дані про їхню балансову вартість в одному рядку Ф. №1—м не досить коректно. Так, у більшості торговельних підприємств сума, зазначена в рядку «Готова продукція», фактично є тільки купівельною вартістю товарів. Готової продукції на таких підприємствах взагалі може не існувати.

Для посилення інформативного значення Ф. №1—м як для аудиторів, так і для інших зацікавлених осіб пропонується покласти вартість товарів відображати в окремому рядку. В зв'язку з цим до п. 11 П(С)БО №25 пропонується внести такі зміни (табл. 1). З метою відображення купівельної вартості товарів у Ф. №1—м пропонується ввести рядок 140 «Товари».

У зв'язку з тим, що СМП складають спрощену форму фінансової звітності, для зручності її заповнення законодавчо рекомендується застосовувати спрощений план рахунків.

Оскільки Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва [13] передбачено вартість товарів обліковувати на рахунку 26 «Готова продукція», то для зручності заповнення спрощеної форми балансу для обліку товарів доцільно застосовувати окремий рахунок. Даний рахунок може мати шифр 28 «Товари». Пропозиції узагальнено в табл. 2.

У табл. 3 розглянуто запропонований варіант синтетичного обліку оптової реалізації товарів.

Наприклад, підприємством СМП реалізовано товар на умовах наступної оплати на суму 1530,64 грн. з ПДВ. Собівартість реалізації становила 1255,12 грн.

Згідно з п. 45 П(С)БО №25 торговельні організації собівартість реалізованих товарів до складу матеріальних витрат не включають, а показують у вписаному рядку 140 [9]. Даний рядок не має назви, що ускладнює процес розкриття інформації, відображеної в Ф 2—м. Для посилення інформа-

Таблиця 1. Пропозиції щодо внесення змін до п. 11 П(С)БО №25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

Згідно з п. 11 П(С)БО №25	Запропонований варіант внесення змін до п. 11 П(С)БО №25
У статті «Готова продукція» відображається собівартість виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками та відповідають технічним умовам і стандартам. У цій статті наводиться також покупна вартість товарів, які придбані підприємствами для подальшого продажу	У статті «Готова продукція» відображається собівартість виробів на складі, обробка яких закінчена, і які пройшли випробування, приймання, укомплектовані відповідно до умов договорів із замовниками та відповідають технічним умовам і стандартам. У статті «Товари» наводиться покупна вартість товарів, які придбані підприємствами для подальшого продажу

Таблиця 2. Пропозиції щодо внесення змін до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва

Законодавчо встановлений варіант			Запропонований варіант		
Код	Назва рахунку	Призначення	Код	Назва рахунку	Призначення
26	Готова продукція	Облік та узагальнення інформації про готову продукцію, товари, ТЗВ й торговельну націнку	26	Готова продукція	Облік та узагальнення інформації про готову продукцію
—	—	—	28	Товари	Облік та узагальнення інформації про товари, ТЗВ й торговельну націнку

Таблиця 3. Пропозиції щодо внесення змін до організації синтетичного обліку оптової реалізації товарів СМП (за спрощеним планом рахунків)

Зміст операції	Законодавчо встановлений варіант		Запропонований варіант		Сума, грн.
	дебет	кредит	дебет	кредит	
Відпущено товар покупцям	37	70	37	70	1530,64
Відбито податкові зобов'язання з ПДВ	70	64.1	70	64.1	255,11
Списано собівартість реалізованого товару	79	26	79	28 «Товари»	1255,12
Списання на фінансовий результат	70	79	70	79	1275,53
Зараховано оплату на поточний рахунок	31	37	31	37	1530,64

Таблиця 4. Пропозиції щодо внесення змін до п. 45 П(С)БО №25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

Згідно з п. 45 П(С)БО №25	Запропонований варіант внесення змін до п. 45 П(С)БО №25
Торговельні організації собівартість реалізованих товарів до складу матеріальних витрат не включають, а показують у вписаному рядку 140	Торговельні організації собівартість реалізованих товарів до складу матеріальних витрат не включають, а показують у рядку 140 «Собівартість реалізації товарів»

тивності даного звіту пропонується цей рядок назвати «Собівартість реалізації товарів».

У табл. 4 сформульовано пропозиції щодо внесення змін до п. 45 П(С)БО №25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

Висновки

Таким чином, з метою підвищення інформативності фінансової звітності СМП для проведення аудиту пропонується внести такі зміни до П(С)БО №25:

– для відбиття купівельної вартості товарів у Ф. №1–м увести рядок 140 «Товари»;

– рядку 140 Ф. №2–м надати назву «Собівартість реалізації товарів».

Оскільки Планом рахунків для суб'єктів малого підприємництва передбачено вартість товарів обліковувати на рахунок 26 «Готова продукція», то для зручності заповнення Ф. №1–м для обліку товарів пропонується застосовувати окремий рахунок. Даний рахунок може мати шифр 28 «Товари».

Запропоновані зміни щодо ведення синтетичного обліку та складання фінансової звітності СМП забезпечать більш високу вірогідність аудиту, підвищать аналітичне значення звітності, як для самого підприємства, так і для контролюючих органів і зовнішніх користувачів.

Література

1. Горбань О.П. Роль малого бизнеса в рыночной экономике. – Материалы НТК МГТУ, 2000 – Режим доступа: webmaster@mstu.edu.ru
2. Статистичний збірник. Діяльність малих підприємств 2008 / Жук І.М. (ред.) – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009.
3. Білуха М.Т., Дмитренко М.Г., Микитенко Т.В. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Українська академія оригінальних ідей, 2006. – 888 с. – ISBN 5-11-003-688-8.

4. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закладів. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 671 с. – (Навчальні посібники з бухгалтерського обліку). – ISBN 966-8059-12-3.

5. Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика. – К.: Знання, 2006. – 495 с. – Бібліогр.: с. 472–495. – ISBN 966-346-192-6.

6. Загородній А.Г., Корягін М.В., Єлісєєв А.В., Полякова Л.М. Аудит: теорія і практика / Національний ун-т «Львівська політехніка». – 2-ге вид., перероб. та доп. – Л.: Видавництво Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2004. – 456 с. – Бібліогр.: с. 448–453. – ISBN 966-553-365-7.

7. Савченко В.Я. Аудит: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2002. – 322 с.: рис. – Бібліогр.: с. 316–318. – ISBN 966-574-423-2.

8. Усач Б.Ф. Аудит за міжнародними стандартами: монографія. – К.: Знання, 2005. – 247 с. – Бібліогр.: с. 187–193 (118 назв). – ISBN 966-8148-94-0.

9. П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. №39]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>

10. П(С)БО №2 «Баланс» [Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>

11. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

12. П(С)БО 9 «Запаси» [Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. №246]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>

13. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва» від 19.04.2001 р. №186 – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>

Ю.В. СЕРІК,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Система управління банківськими ризиками

У статті розкритий процес системи управління банківськими ризиками, узагальнена система управління на основі різних критеріїв. Вивчений процес управління як складова загальної системи управління.

В статье изучен процесс системы управления банковскими рисками, обобщена система управления на основе разных критериев. Изучен процесс управления как составляющей общей системы управления.

The process of control system bank by risks is studied in the article, control system is generalized on the basis of different criteria. A management process is studied as making general control system.

Постановка проблеми. Процес управління ризиками слід розглядати як складову загальної системи управління. При дослідженні управління ризиками необхідно визначити, що найбільш ефективним механізмом управління ризиками є формування системи управління ризиками, яка не тільки

дозволяє оцінити ризики, а й дослідити ступінь впливу окремих складових ризику на діяльність будь-якої організації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останні роки велика кількість науковців займається вивченням системи управління банківськими ризиками. Над цією темою працювали В.В. Вітлінський, Л.О. Примостка, А.Н. Подерьогін, О.В. Пернарівський та ін. Але питанню системи управління банківськими ризиків приділено недостатньо уваги, а саме з точки зору оцінки ризиків [3, 10].

Метою статті є вивчення системи управління банківськими ризиками на основі різних критеріїв.

Виклад основного матеріалу. При дослідженні управління ризиками необхідно визначити, що найбільш ефективним способом організації механізму управління ризиками є формування системного підходу, який не тільки дозволяє оцінити ризики, а й дослідити ступінь впливу окремих складових ризику на діяльність будь-якої організації.

Процес управління ризиками можна розглядати через постійно діючу систему управління. Термін «система управління» часто використовується в літературі, наукових виданнях, банківських нормативних актах, виступах і доповідях керівників структурних підрозділів банків різного рівня управління. Однак при всій частоті вживання дане поняття вимовляється, так би мовити, автоматично, не розкриваючи й навіть не торкаючись його змістовного аспекту. Системний підхід розглядається за допомогою оцінки складових поняття системи, які розкрити, можна через виявлення послідовності ознак, коли розгляд кожної нової ознаки все більше обмежує перелік об'єктів, що підпадають під визначення, але разом з тим все більше розгорнуто й змістовно їх характеризує (рис. 1).

У загальному вигляді рисунок нагадує піраміду, стрижнем якої є система. У міру наближення до вершини варто виділи-

ти поняття «множина», коли для певних об'єктів можна виділити деякі загальні елементи й зв'язки. У тому випадку, якщо між об'єктами існує якийсь спосіб зв'язку, то «множина» може трансформуватися в «об'єднання». Якщо ж для об'єднання об'єктів були задані структурні характеристики, така сукупність являє собою «систему управління».

Зміст системи управління становлять об'єкти, які до неї входять, а сама вона має бути добре структурованою, підпорядковуватися певним цілям і функціям, що стоять перед будь-якою організацією, а також задовольняти вимоги щодо цілісності, стійкості, цілеспрямованості, гнучкості, однаковості. Головним показником системи є її цілісність, якщо відбудеться порушення навіть в незначній мірі це може призвести до змін зв'язків між частинами системи та у механізмі її функціонування.

Процес управління ризиками досліджувався різними аналітиками. Так, у роботі І.А. Бланка [1] управління ризиками являє собою процес нейтралізації негативних фінансових наслідків, пов'язаних з їхньою ідентифікацією, оцінкою, профілактикою й страхуванням, і включає такі основні заходи: ідентифікація окремих видів ризиків, пов'язаних з фінансовою діяльністю кредитних організацій; оцінка широти й достовірності інформації, необхідної для визначення рівня фінансових ризиків; вибір і використання відповідних методів оцінки ймовірності настання ризикової події за окремими видами фінансових ризиків; визначення розміру можливих фінансових втрат при настанні ризикової події за окремими видами ризиків; дослідження факторів, що впливають на рівень фінансових ризиків кредитних організацій; встановлення граничного припустимого рівня фінансових ризиків за окремими фінансовими операціями і видами фінансової діяльності; вибір і використання внутрішніх механізмів нейтралізації негативних



Графічна інтерпретація поняття «система управління»

Наведено згідно з [7].

наслідків окремих видів фінансових ризиків; вибір форм і видів страхування («передачі») окремих фінансових ризиків кредитної організації; оцінка результативності нейтралізації й організації моніторингу фінансових ризиків.

На думку А.Н. Поддєрьогіна [9], система управління ризиками включає такі блоки: ідентифікація ризиків: виявлення можливих ризиків, що загрожують будь-якій організації; оцінка ризиків: визначення наслідків впливу ризиків й імовірності їхнього настання в кількісному вираженні; нейтралізація ризиків: використання відповідних заходів для зниження ймовірності настання ризиків і зменшення наслідків їхнього впливу.

Деякі дослідники, зокрема В.І. Грачов та Т.П. Каюда [2], рекомендують використовувати п'ять стратегій щодо управління ризиками й одержання доходу: стратегія сегментування, що базується на великій кількості даних про ризики й використання комп'ютерного аналізу про поділ ризиків на привабливі й непривабливі; стратегія інсайдерів, яка використовується при наявності унікальних ризиків і розподілі і їх на прийняті й неприйняті; технологічна стратегія, що полягає у зборі попередньої бази інформації для прогнозування майбутніх цін; стратегія висновків, коли при прийнятті рішень враховують вплив зовнішнього середовища; стратегія масштабів, коли враховують очікування більших періодичних втрат і пропонують заходи щодо їхнього зниження.

Система управління банківськими ризиками – це сукупність способів і методів роботи персоналу банку, які дозволяють забезпечити позитивний фінансовий результат при наявності невизначеності в умовах діяльності, прогнозувати настання ризикової події й вживати заходів до виключення або зниження її негативних наслідків.

Система управління описана на основі різних критеріїв. Виходячи з видів банківських ризиків можна виділити блоки управління кредитним ризиком, ризиком незбалансованої ліквідності, процентним, операційним, втрати прибутковості, а також комплексні блоки, пов'язані з ризиками, що виникають у процесі окремих напрямків діяльності кредитної організації. При системі класифікації ризиків як самостійних блоків виділяються підсистеми управління індивідуальними ризиками й блок управління сукупними ризиками. До першого блоку належать управління ризиком кредитної угоди й інших видів операцій банку, до другого – управління ризиками різних портфелів банку – кредитного, торговельного, інвестиційного, притягнутих ресурсів і т.п.

Вибір стратегії роботи банку здійснюється на основі вивчення ринку банківських послуг і окремих його сегментів. До числа найбільш ризикових стратегій належать такі як, стратегія лідера й стратегія, яка пов'язана з продажем нових послуг на новому ринку. Ризиковість цих стратегій згладжується, якщо банк на інших сегментах ринку продовжує працювати зі старою клієнтурою, пропонуючи їй відпрацьований пакет послуг. Ризикованою є і стратегія роботи з VIP-клієнтами, що припускає індивідуалізацію послуг.

Система відстеження ризиків включає способи ідентифікації ризику, оцінки ризику, механізм моніторингу ризику.

Механізм захисту банку від ризику складається з поточного регулювання ризику й методів його мінімізації. Під поточним регулюванням ризику розуміється відстеження критичних показників і прийняття на цій основі оперативних рішень по банківським операціям.

В організації процесу система управління ризиками припускає виділення таких елементів управління:

- суб'єкти управління;
- ідентифікація ризику;
- оцінка ступеня ризику;
- моніторинг ризику.

Усі елементи системи управління банківськими ризиками, являють собою різні комбінації способів і методів роботи персоналу банку. Розглянемо детальніше окремі елементи побудови системи.

Суб'єкти управління банківськими ризиками залежать від розмірів і структури банку. Але загальним для всіх банків є:

- керівництво банку, яке відповідає за стратегію й тактику банку, спрямовану на зростання прибутку з припустимим рівнем ризику;
- комітети, що ухвалюють рішення про ступінь певних видів фундаментальних ризиків, які може прийняти на себе банк;
- підрозділ банку, що займається плануванням його діяльності;
- функціональні підрозділи, відповідальні за комерційні ризики, пов'язані з напрямками діяльності цих підрозділів;
- аналітичні підрозділи, що надають інформацію для прийняття рішень по банківських ризиках;
- служби внутрішнього аудиту й контролю, що сприяють мінімізації операційних ризиків і виявленню критичних показників, що сигналізують про можливість виникнення ризикової ситуації;
- юридичний відділ, який контролює правові ризики.

Ідентифікація ризику полягає у виявленні сфер ризику. Ідентифікація ризику припускає не тільки виявлення зон ризику, а також можливих негативних наслідків для банку, пов'язаних із цими зонами.

Для ідентифікації ризику, як і інших елементів системи управління велике значення має інформаційна база, що складається зі збору й обробки відповідної інформації. Відсутність відповідної інформації – важливий фактор будь-якого ризику.

Для оцінки ступеня ризику використовується якісний і кількісний аналіз.

Якісний аналіз – це аналіз джерел і потенційних зон ризику, обумовлених його факторами. Тому якісний аналіз опирається на чітке виділення факторів, перелік яких специфічний для кожного виду банківського ризику.

Кількісний аналіз ризику формалізує ступінь ризику. У кількісному аналізі можна виділити декілька блоків:

- вибір критеріїв оцінки ступеня ризику;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- визначення припустимого для банку рівня окремих видів ризику;
- визначення фактичного ступеня ризику на основі окремих методів;
- оцінка можливості збільшення або зниження ризику надалі.

Критерії оцінки ступені ризику можуть бути як загальними, так і специфічними для окремих видів ризику.

Найбільш вагомими критеріями оцінки кредитного ризику, є: репутація позичальника, здатність отримати кошти для погашення боргу в ході поточної діяльності, капітал позичальника, забезпечення кредиту, умови кредитної операції, контроль (відповідність операцій законодавчій базі й стандартам).

Можна виділити критерії оцінки й інших видів ризику:

- процентний ризик: зростання або зниження відсотка по активних і пасивних операціях на фінансовий результат діяльності банку, тривалість окупності операції за рахунок процентного доходу, ступінь чутливості активів і пасивів до зміни процентних ставок у даному періоді;
- операційний ризик: вплив якості персоналу на результати роботи банку; ступінь помилковості при здійсненні операцій, пов'язана з організацією й технологією виробничого процесу в банку;
- вплив зовнішніх факторів на помилковість прийнятих рішень;
- ризик незбалансованої ліквідності: якість активів і пасивів, відповідність структури активів і пасивів по сумах, строках, ступенях ліквідності й необхідності.

Припустимий розмір ризиків різного виду повинен фіксуватися через стандарти, ліміти й нормативні показники, які відображені в документі про політику банку на майбутній період. Ці стандарти визначаються на основі бізнес-плану, до яких можна віднести:

- частку окремих сегментів у портфелі активів банку, кредитному портфелі, торговельному й інвестиційних портфелях;
- співвідношення кредитів і депозитів;
- рівень показників якості кредитного портфеля;
- частку прострочених і пролонгованих позичок;
- рівень показників ліквідності балансу й достатності капітальної бази;
- стандартні вимоги до позичальників банку.

Оцінка фактичного ступеня ризику банку може ґрунтуватися на двох принципах – оцінка рівня показників ризику й класифікації активів по групах ризику. В основі класифікації показників ризику можуть виступати сфера ризику й вид показника. Залежно від сфери ризику, яка пов'язана з об'єктом його оцінки, виділяються методи оцінки сукупного (портфельного) ризику банку, індивідуального ризику (пов'язаного з конкретним продуктом, послугою, операцією, контрагентом), комплексного ризику (пов'язаного з певним напрямком діяльності банку).

У якості показників оцінки ступеня ризику можуть використовуватися:

- коефіцієнти;

- прогнозований розмір втрат;
- показники сегментації портфелів банку (портфель активів, депозитних ресурсів, кредитний, інвестиційний, торговельний портфелі).

Найпоширеніший коефіцієнтний спосіб оцінки ступеня ризику може ґрунтуватися на імітаційнім моделюванні та методі дюрації.

Банківська практика має кілька форм класифікації активів по групах ризику: номерна система, бальна система – з використанням методу зважування, система скорингу, змішані форми.

Моніторинг ризику – це процес регулярного аналізу показників ризику щодо його видів і прийняття рішень, спрямованих на мінімізацію ризику при збереженні необхідного рівня прибутковості.

Процес моніторингу ризику містить у собі: розподіл обов'язків по моніторингові ризику, визначення системи контрольних показників (основних і додаткових), методи регулювання ризику.

Обов'язки по моніторингові ризиків розподіляються між функціональними підрозділами банку, його спеціалізованими комітетами, підрозділами внутрішнього контролю, аудита й аналізу, казначейством або управлінням банку, його менеджерами. При цьому функціональні підрозділи банку відповідають за управління комерційними ризиками, а комітети й зведені підрозділи – фундаментальними ризиками.

Контрольні показники включають фінансові коефіцієнти, ліміти по операціях, структурі портфеля активів і пасивів, їх сегментів, стандарти для контрагентів банку.

Регулювання являє собою сукупність методів, спрямованих на захист банку від ризику, які поділяються на чотири групи: методи запобігання ризиків, методи перекладу ризиків, методи розподілу ризиків, методи поглинання ризиків.

До методів регулювання ризику відносяться:

- створення резервів на покриття збитків відповідно до видів операцій банку, порядок використання цих резервів;
- порядок покриття втрат власним капіталом банку;
- визначення шкали різних типів маржі, заснованої на ступені ризику;
- контроль над якістю кредитного портфеля;
- відстеження критичних показників у розрізі видів ризику;
- диверсифікованість операцій з урахуванням факторів ризику;
- операції з похідними фінансовими інструментами;
- мотивація бізнес-підрозділів і персоналу, пов'язаного з ризиковими операціями банку;
- ціноутворення (процентні ставки, комісії) з урахуванням ризику;
- встановлення лімітів на ризикові операції;
- продаж активів;
- хеджування індивідуальних ризиків.

Світовий і вітчизняний досвід комерційних кредитних організацій дозволяє сформулювати принципи побудови внутрішньобанківської системи управління ризиками:

- комплексність, тобто єдина структура системи управління для всіх видів ризику;
- диференційованість, тобто специфіка змісту окремих елементів системи щодо типів банківських ризиків;
- єдність інформаційної бази;
- координація управління різними видами ризиків.

Для побудови ефективної системи управління банківськими ризиками необхідно:

1) сформулювати у внутрішньобанківських документах стратегію й завдання управління;

2) встановити принципи визначення, оцінки й діагностики ризику як основи при постановці пріоритетних стратегій і завдань і забезпечити збалансований захист інтересів усіх осіб, які мають відношення до банку;

3) використовувати дані принципи як базу для створення найважливіших процедур управлінського контролю, у тому числі при створенні схеми організаційної структури, підготовці документів про делегування повноважень, а також технічних завдань;

4) визначити процедури забезпечення відповідальності, самооцінки й оцінки результатів діяльності відповідно до принципів управління ризиком і системи контролю, використовувати дані процедури як фактори удосконалювання процесу управління;

5) орієнтуючись на вищезгадані принципи й процедури, слід розробити механізм моніторингу й зворотній зв'язок з метою забезпечення високої якості процедур, оцінки й перевірки їх дотримання.

Висновки

Сучасна ситуація управління банківськими ризиками характеризується застосуванням окремої системи управ-

ління. Але ж для побудови ефективної системи управління банківськими ризиками необхідно сформулювати стратегію й завдання управління, встановити принципи визначення оцінки й діагностики ризику, створити процедури управлінського контролю, визначити процедури оцінки результатів діяльності відповідно до принципів управління ризиком і системи контролю, а також розробити механізм моніторингу й зворотній зв'язок з метою забезпечення високої якості процедур, оцінки й перевірки їх дотримання.

Література

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2001. – 528 с.
2. Грачов В.І., Каюда Т.П. Класифікація ризиків та управління ними // Фінанси України. – 2002. – №10. – С. 56–60.
3. Гайдай Т.Є. Державний вплив на мінімізацію кредитних ризиків банківських установ // Менеджер. – 2004. – №2. – С. 92–96.
4. Грудзевич У.Я., Пшик Б.І. Фінансовий менеджмент у банку: Навч. посіб. – Львів: ЛБІ НБУ, 2006. – 191 с.
5. Кириченко О.А., Міщенко В.І. Банківський менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
6. Кузьмін В.В. Банківський менеджмент: Навч. посіб. – Херсон: ПП Вишемирський В.С. – 300 с.
7. Пернарівський О.В. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків // Вісник НБУ. – 2008. – №4. – С. 44–45.
8. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2008. – 468 с.
9. Примостка Л.О. Банківський менеджмент. Хеджування ризиків: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1998. – 108 с.
10. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.

Н.К. БОЛГАРОВА,
к.е.н., НУБіП України

Інституційні аспекти формування рентних відносин

У статті розкрито основні теоретичні аспекти формування рентних відносин з точки зору інституційного підходу. Досліджено теоретичні питання економічного розвитку за умов ефективності функціонування інституційного середовища.

В статье раскрыты основные теоретические аспекты формирования рентных отношений с точки зрения институционального подхода. Исследованы теоретические вопросы экономического развития при условиях эффективности функционирования институциональной среды.

The article revealed major theoretical aspects of forming rentnih relations in terms of institutional approach. Inves-

tigated the theoretical questions of economic development in conditions of efficiency of functioning of the institutional environment.

Постановка проблеми. Функціонування будь-якої економічної системи неможливо без створення і розвитку упорядкованої інституційної бази. Тому інституційний підхід до аналізу економічних процесів на сучасному етапі розвитку економіки України є перспективним і актуальним. Зокрема, на сьогодні все більшої актуальності набувають питання інституційного аспекту формування рентних відносин в Україні, їх значення та вплив на соціально-економічні відносини.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теорія земельної ренти має вагому методологічну базу, яка представлена в працях представників класичної (Ф. Кене, У. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт та ін.), марксистської (К. Маркс та ін.) і неокласичної (Дж. Б. Кларк, А. Маршалл та ін.) шкіл політичної економії. Певний внесок у теорію земельної ренти внесли такі економісти як, Л.І. Абалкін, І.М. Буздалов, В.А. Мещерів, А.Е. Сагайдак та ін. У рамках інституційного напрямку економічної думки методологічні основи дослідження природи інституціонального механізму представлені в працях таких зарубіжних економістів, як А. Алчіан, Дж. Б'юкенен, Р. Коуз, Дж. Гелбрейт, К. Менар, Д. Норт, Дж. Стігліц.

Мета статті – розкрити основні теоретичні аспекти формування рентних відносин з точки зору інституційного підходу. Дослідити теоретичні питання економічного розвитку за умов ефективності функціонування інституційного середовища.

Виклад основного матеріалу. Використання землі та виникаючих на цій основі рентних доходів – важливе джерело національного багатства України. Розвиток багатоукладної економіки в сільському господарстві сприяє розширенню сфери земельних відносин. В основі ринкової системи економічних відносин землеволодіння та землекористування лежать рентні відносини які передбачають отримання, привласнення і використання доходу як форми економічної реалізації власності на землю. У зв'язку з цим особливого значення набуває системна розробка теорії інституціонального механізму земельної ренти. Забезпечення відтворення існуючих і впровадження нових норм і правил інституту земельної ренти, виступає способом упорядкування господарської діяльності землекористувачів, земельних власників і держави.

Важливе значення у визначенні концепції рентних відносин має визначення сутності самого поняття земельної ренти. Сьогодні в економічній теорії існує два теоретичні підходи до визначення сутності земельної ренти. З одного боку, вона розглядається як додатковий дохід, який отримує орендар в процесі виробництва продукції. При такому підході розрахунок величини земельної ренти, орендна плата, враховується в додатковий дохід. З іншого боку, рента розглядається як категорія ринкової економіки, як ціна ресурсу, що формується в процесі розвитку орендних відносин [5]. В основі розглянутих теоретичних підходів лежать класична і неокласична трактовки сутності земельної ренти.

Узагальнюючи можна сказати, що земельна рента – це дохід, отриманий землевласниками та землекористувачами при самостійному використанні або за надання в користу-

вання сільськогосподарському товаровиробнику (на правах оренди або в іншій формі) сільськогосподарських земель. Земельна рента виникла з появою власності на землю. З розвитком товарно-грошових відносин, а також форм землеволодіння та землекористування вона пройшла тривалий історичний шлях розвитку і в даний час являє собою складну систему організаційно-економічних відносин.

Інституційний аспект рентних відносин проявляється у вигляді різноманітних правил визначення величини земельної ренти і використання ресурсів в системі земельних відносин, які складаються під впливом різних форм поведінки земельних власників і землекористувачів. Інституційний аналіз рентних відносин і аналіз існуючих визначень поняття «інститут» дозволяють уточнити поняття «рентний інститут».

Інститути є фундаментом функціонування будь-якого організованого суспільства за часів існування людської цивілізації. Вони відображають потенціальні ресурсні можливості тих, хто їх запроваджує, впливають на розподіл влади, урегульовують конфлікти та підтримують стабільність у суспільстві. Незадовільна інституційна база призводить до економічного хаосу, безладу у визначенні подальшого соціально-економічного розвитку та орієнтації економічних агентів на одержання ренти (на противагу ефективному господарюванню). Таким чином, функціонування будь-якої економічної системи є неможливим без створення і розвитку упорядкованої інституційної бази.

Фундаментом і ключовою концепцією інституціональної теорії виступають інститути. Нині існує багато визначень цього поняття. Один із засновників інституціоналізму Т. Веблен вважав, що інститутами є стійкі звичаї. В. Ніл висловлює структуру поняття «інститут» у вигляді сукупності трьох взаємодоповнюючих один одного елементів (рис. 1) [4]:

1) правил; 2) стандартів поведінки; 3) стереотипів мислення.

Один із найбільш визнаних дослідників, який займався проблемами інституціональної теорії, Д. Норт визначає поняття «інститут» як створення людиною обмежень, які структурують політичний, економічний і соціальна взаємодія [3]. Л. Бальцерович вважає, що інститути «задають» кожній людині визначену роль, у межах якої вона має діяти та приймати рішення. До цих рішень людина додає власні внутрішні переваги, що не залежать від інститутів. Отже, економічна поведінка індивідів зумовлюється не тільки інституційним середовищем, а й світоглядом [4]. Таким чином, інститут – це сукупність, яка складається з правила (формального чи

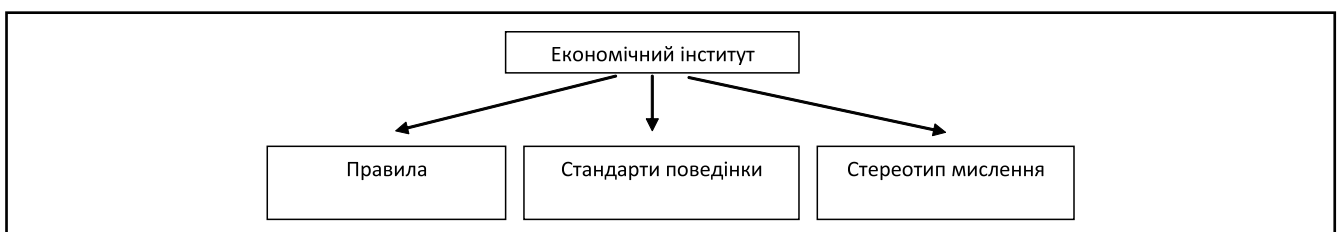


Рисунок 1. Структура поняття економічний інститут за В. Ніл



Рисунок 2. Основні складові змісту поняття «інститут»

неформального) або декількох правил і стимулюючих факторів, що визначають особливості прийняття рішень і подальшої поведінки індивідів для його виконання. Визначимо основні складові змісту поняття «інститут» (рис. 2) [4].

Вітчизняні вчені С. Архієреєв та Я. Зінченко вважають, що ключовим аспектом аналізу ринкової трансформації є виокремлення реальної та формальної інституціоналізації [1]. Якщо в рамках першої зароджуються, формуються та утверджуються формальні або неформальні інституційні ролі суб'єктів, функціональні ролі об'єктів і сегментів ринку, то формальна інституціоналізація базується на прийнятті законів і нормативних актів. Це забезпечує перетворення економічної поведінки на стабільну і прогнозовану в межах такого інституційного середовища.

У концепції формування економічного механізму регулювання земельних відносин у сільському господарстві най-

більш суттєвим є розробка адекватного до регіональних умов сільського господарства державного регулювання.

За останні роки в умовах ринкової трансформації, розвиток рентних відносин набув значного спаду. Причинами такого становища є:

- випереджальне руйнування існуючих форм інститутів землеволодіння та землекористування в порівнянні зі створенням їх аналогів;
- деградація стану матеріально-технічної бази сільськогосподарських товаровиробників;
- зниження інвестиційної активності;
- інфляційне падіння доходів товаровиробників, що скоротило можливість підтримки якості відтворювальних процесів.

Більшість авторів, що досліджували аграрні формування земельних відносин (серед них І.М. Буздалов, Н.В., Комов,

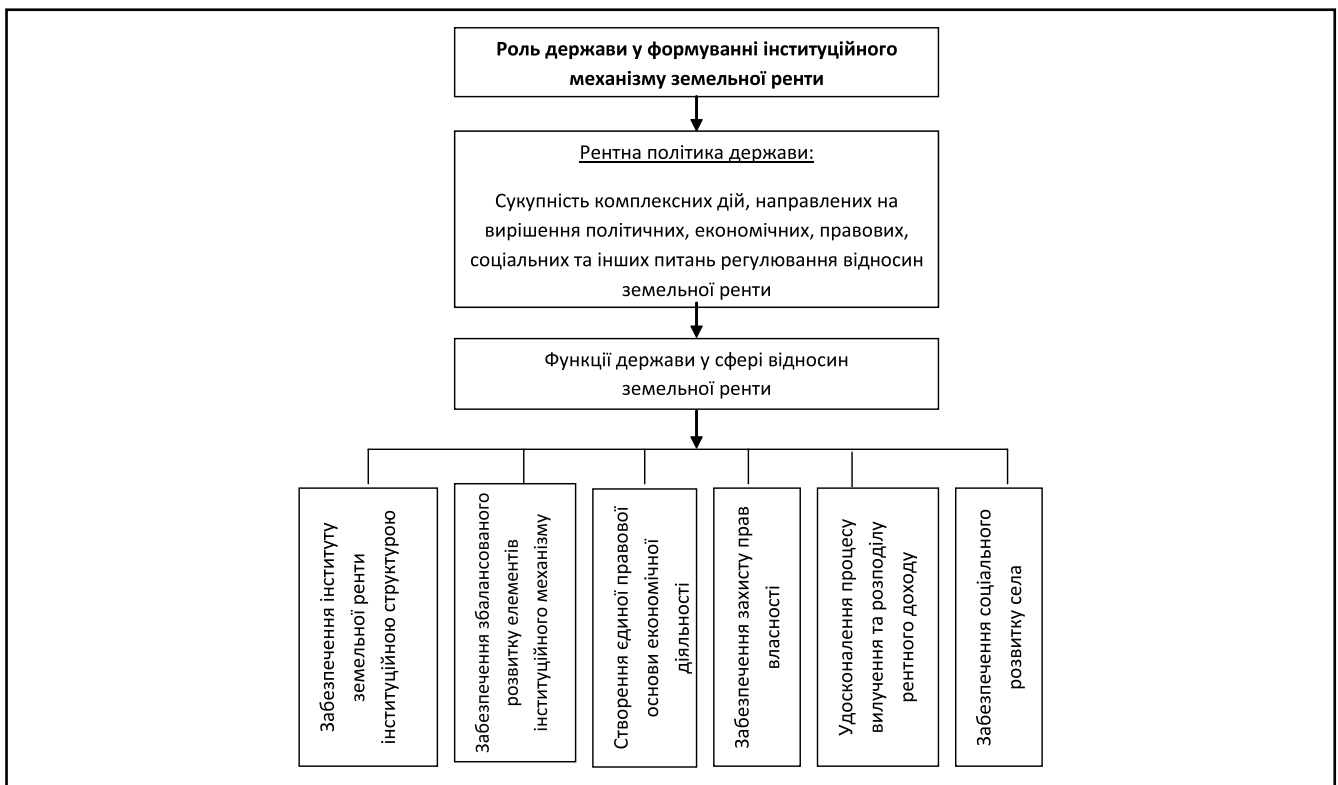


Рисунок 3. Роль держави у формуванні інституційного механізму земельної ренти

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

А.Е. Сагайдак), визнають, що держава має зберегти за собою контроль формування та розвитку інститутів землеволодіння та землекористування. Цілями такого втручання функціонування ринкових механізмів з боку держави є:

1) забезпечення відповідного рівня використання сільськогосподарських угідь;

2) забезпечення екологічних вимог;

3) здійснення соціально справедливого перерозподілу землі та рентних доходів.

Особливість сільського господарства полягає в тому, що інституціональний аспект формування земельної ренти має опосередковуватися діями державного регулювання. Зокрема, держава має формувати відповідний до ринкових умов інституціональний механізм, який буде сприяти ефективному функціонуванню земельних відносин, зокрема, інституту земельної ренти. Головним напрямом державної політики серед інших, на сучасному етапі розвитку сільського господарства є вдосконалення інституційного механізму земельної ренти (рис. 3) [2].

Поняття інституту землеволодіння та землекористування як одного з основних елементів механізму функціонування ринку являє собою сукупність законів, правил гри, типів формальних і неформальних соціально-економічних відносин і зв'язків. Розрізняють «формальні інститути», тобто розроблені людьми закони, інструкції і правила, і «неформальні», тобто сформовані і прийняті суспільством кодекси поведінки, угоди і договори, які є чинниками, що структурують взаємодії і легітимізують дії формальних інститутів.

Розглядаючи проблеми формування ринкових інститутів землеволодіння та землекористування, більшість авторів основний акцент роблять на формуванні та вдосконаленні правових, директивних і організаційних методів, інструментів і схем інституційних перетворень.

Таким чином, рішення проблеми інституційних змін в аграрному секторі передбачає необхідність створення багаторівневої структури та інфраструктури аграрного ринку, а також створення «ринково мислячого суспільства», що дозволить сформувати ефективного власника і завдяки цьому найбільш повно реалізувати дії ринкових механізмів та інститутів.

Інституційний механізм забезпечує відтворення адекватних проявів зовнішнього середовища структурних і нормативних форм у господарському механізмі і тим самим виступає як стабілізуюча структура, яка допомагає впоратися з відхиленнями від необхідних норм господарської поведінки. Економіч-

ний механізм визначає цілі, характер розвитку інституційного механізму. В свою чергу, інституціональний механізм задає рамки функціонування економічного механізму, створює принципи економічної поведінки, визначає обмеження для господарюючих суб'єктів за допомогою норм і правил як особливих інструментів інституційного механізму.

Таким чином, інституційний механізм земельної ренти можна розглядати як функціональну підсистему господарського механізму, і в той же час як самостійний механізм, який забезпечує ієрархічну впорядкованість взаємодій і взаємозв'язків суб'єктів відносин земельної ренти. Соціально-економічний зміст інституціонального механізму земельної ренти проявляється в його функціях:

- визначення ролі основних суб'єктів відносин земельної ренти у їх взаємодії;

- законодавче закріплення відносин земельної ренти;

- узгодження і субординація інтересів суб'єктів відносин земельної ренти;

- обмеження дій суб'єктів відносин земельної ренти;

- контроль за відповідністю нормам інституту земельної ренти. Господарська взаємодія суб'єктів відносин земельної ренти здійснюється за допомогою застосування норм і правил як особливих інструментів інституційного механізму земельної ренти [2]. Залежно від сфери формування даних норм і правил, можна виділити чотири блоки інструментів (рис. 4).

Правові інструменти формують нормативно-правову сторону відносин земельної ренти: регламентують права власності на землі сільськогосподарського призначення, законодавчо закріплюють порядок розрахунку та стягнення земельних рентних платежів. Економічні інструменти впорядковують відносини формування, вилучення та розподілу земельної ренти. Організаційні інструменти використовуються з метою організації і регулювання існуючих і виникаючих взаємин між суб'єктами відносин земельної ренти. Ментальні інструменти виступають як неформальні регулятори і обмежувачі відносин земельної ренти. Вони відображають соціальний статус, індивідуальні здібності людини до господарювання на землі, традиції землеробства і норми взаємодії між суб'єктами відносин земельної ренти. В результаті аналізу інструментів інституційного механізму земельної ренти в сільському господарстві України можна виявити наступні соціально-економічні проблеми його функціонування: суперечливість і недостатньо опрацьована правова база, яка проявляється у відсутності законодавчо-

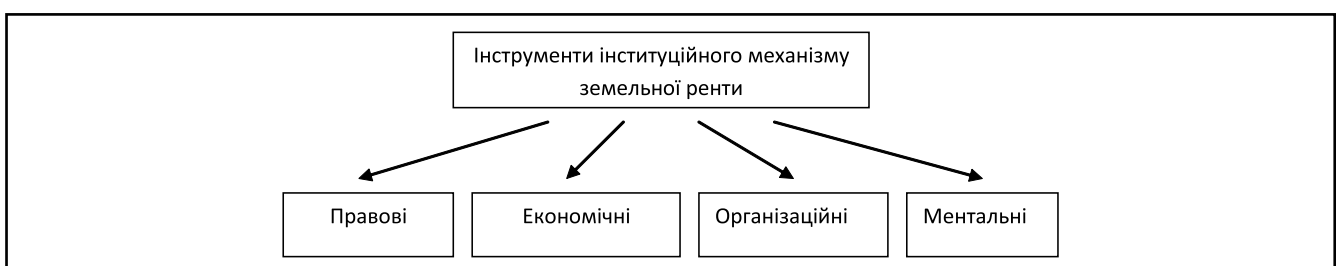


Рисунок 4. Інструменти інституційного механізму земельної ренти

го регулювання процесу формування ренти, оренди земель сільськогосподарського призначення; неефективність економічних інструментів, що зумовлено відсутністю захисту прав власності на землі сільськогосподарського призначення; існуючої системи оподаткування; діючої системи земельних рентних платежів.

Висновки

Проведений аналіз розвитку інституційного середовища та функціонування інституційного механізму земельної ренти в сільському господарстві України дозволяє зробити наступні висновки. Функціонування інституційного механізму земельної ренти потребує подальшого вдосконалення, зокрема вдосконалення нормативно-правових основ функціонування інституційного механізму земельної ренти, зміни в нормативно-правових актах, що регламентують діяльність суб'єктів відносин земельної ренти з урахуванням природних, економічних, культурно-історичних особливостей становлення інституту земельної ренти в Україні; тощо. Створення умов, що формують ефективну систему захисту прав власності на землі сільськогосподарського призначення, а саме: формування повного реєстру земель сільськогосподарського

призначення, формування системи об'єктивної економічної оцінки землі, створення інститутів земельного ринку, формування інфраструктури інституту земельної ренти. Запропоновані заходи дозволять створити умови для нормального функціонування інституту земельної ренти, забезпечать юридичну обґрунтованість вилучення земельної ренти, захищеність прав землевласників і землекористувачів.

Література

1. Архієєв С., Зінченко Я. Посттрансформаційна ринкова економіка: інституціоналізація фондового ринку // Економічна теорія, № 3, 2006. – С. 45.
2. Иваненко О.Б. Институциональный механизм земельной ренты и его совершенствование в сельском хозяйстве // Автореферат. – Е. – 2010. – 23 с.
3. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К., «Основи», 2000. – С. 198.
4. Рысьмянов А.З. Институциональные изменения и их роль в построении рыночной экономической системы // Научный журнал КубГАУ. – 2007, №3. – С. 18–23.
5. Яковлева И.А. Рентные отношения: институциональный подход // Известия ИГЭА. – 2009. – №3. – С. 10–12.

М.М. БЕРДАР,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Фінансова прозорість підприємства в управлінні фінансових ресурсів

У статті розглянуто прозорість фінансової діяльності підприємства, основні чинники, які впливають на фінансову прозорість, інформаційну відкритість щодо процесу управління фінансовими ресурсами.

В статье рассмотрена прозрачность финансовой деятельности предприятия, основные факторы, которые влияют на финансовую прозрачность, информационную открытость относительно процесса управления финансовыми ресурсами.

Transparency of financial activity of enterprise is considered in the article, basic factors which influence on financial transparency, informative openness in relation to the process of management financial resources.

Постановка проблеми. Трансформація української економіки та її перехід до ринкових відносин призвів до зміни фундаментальних принципів функціонування підприємств. Одним із найважливіших в сучасних умовах є принцип здійснення фінансово-господарської діяльності в межах наявних ресурсів. Невід'ємною складовою функціонування підприємства є процес формування і використання фінансових ресурсів. Значення цих процесів зростає разом із подальшим розвитком віт-

чизняної економіки, з необхідністю постійного збільшення власних капіталів українських суб'єктів господарювання та зростанням можливостей кредитного та інвестиційного ринків, на яких залучаються необхідні додаткові ресурси.

Однією з основних умов успішного управління розвитком фінансових ресурсів підприємства є прозорість його фінансової діяльності. Останнім часом значна кількість власників і топ-менеджерів підприємств, особливо представники крупного бізнесу, прагнуть до забезпечення високих показників економічної ефективності діяльності, а також до формування та сталості соціального статусу свого бізнесу, тобто до суспільної відомості й значущості, які, в свою чергу, також сприятимуть економічній безпеці підприємницької діяльності і, як наслідок, стабільності фінансового стану підприємства та його прогресивному розвитку. Тому в процесі управління фінансовими ресурсами у суб'єкта господарювання виникає певна залежність від зовнішнього і внутрішнього середовища, від його поінформованості про можливості, досягнення і перспективи розвитку (у даному контексті – відносно фінансових ресурсів). Ця залежність особливо жваво проявляється в період пошуку джерел фінансування господарської діяльності, об'єктів вкладання коштів,

укладання контрактів. Неабиякої значущості набуває така залежність в процесі антикризового управління підприємством, коли важливим економічним, тобто інформаційним ресурсом стає довіра до спроможності підприємства вийти із кризового стану без суттєвих фінансових збитків. Тому можна стверджувати, що функціонування і розвиток як підприємства в цілому, так і його фінансових ресурсів має безпосередню залежність від інформаційної відкритості, яку згідно з предметом і об'єктом дослідження необхідно розглядати як фінансову прозорість.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом дослідженню питань фінансової прозорості стали приділяти певну увагу вчені й практики [2, 5, 7, 9,–11]. Вони розглядають її в основному з прикладних позицій, тому методологічні і методичні питання набуття й використання підприємством такого важливого чинника як прозорість є недостатньо розробленими.

Метою статті є методологічні і методичні засади визначення фінансової прозорості підприємств щодо стратегічного управління фінансовими ресурсами.

Виклад основного матеріалу. Функціонування підприємств можливий на основі раціонального використання всіх економічних ресурсів. Вони мають практично рівноправну значущість у стабільному середовищі для досягнення і підтримки ефективності підприємства. Але в швидкозмінних умовах соціально-економічних перетворень, які притаманні економічному середовищу України, значущість різних видів економічних ресурсів перестає бути рівноправною і особливий інтерес починають викликати ті ресурси, які мають більшу мобільність, прибутковість й ефективність. У цих умовах фінансові ресурси набувають першорядного значення, оскільки їх трансформація в інші види економічних ресурсів підприємства відбувається, як правило з мінімальним часовим лагом. Від того, наскільки ефективно вони трансформуються в основні й оборотні кошти, а також використовуються для мотивування персоналу, залежить активність розвитку бізнесу в цілому.

Фінансові ресурси являють грошові прибутки, надходження, що знаходяться у розпорядженні підприємства, а також ті потенційні ресурси, які воно здатне акумулювати на фінансовому ринку завдяки можливостям свого розвитку. Щодо взаємозв'язку організаційно-правових форм підприємств, джерел, методів фінансування їх розвитку, можливо зробити висновок про те, що як правило для малих підприємств найбільш доступним є використання власних джерел фінансових ресурсів і такий метод фінансування, як самофінансування. Для середніх і великих підприємств більш доступними є позикові і залучені фінансові ресурси [3].

Оскільки фінансові ресурси є однією з основних умов і складових розвитку підприємства, вони самі потребують раціонального управління щодо власного розвитку, який є стрижнем загальноекономічного і, крім того, повинен мати стратегічну спрямованість згідно із загально корпоративними стратегіями підприємств.

Крім того, фінансові ресурси відіграють важливу роль в управлінні суб'єктом господарювання, віддаючи першорядну стратегічному, оскільки стратегії уможливають раціональний вибір траєкторії розвитку підприємства [2, 3, 6].

Ґрунтуючись на сутності категорії прозорості, можливо дати її визначення щодо предмету дослідження: фінансова прозорість підприємства характеризується доступністю інформації відносно спрямованості, результатів управління фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання та його реального і потенційного фінансового стану. Таким чином, фінансова прозорість є властивістю підприємства, яка уособлюється в його інформаційній відкритості щодо процесу управління фінансовими ресурсами.

Основними чинниками, які впливають на фінансову прозорість, є чинники внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. До чинників його внутрішнього середовища належать: організаційно-правова форма, стадія життєвого циклу, вид (велике, середнє або мале), наявність та якість використаних фінансових (та інших) ресурсів, вид продукції, загальнокорпоративна, конкурентні та функціональні (а саме – фінансова) стратегії розвитку.

До чинників зовнішнього оточення слід віднести: лояльність законодавства щодо фінансової та інформаційної діяльності, особливості статистичного, податкового та бухгалтерського обліку, ємність та географічне розташування ринку впливу, рівень конкуренції на ринках продукції, фінансових та інформаційних послуг, особливості та темпи розвитку соціально-економічних процесів в регіоні, розвиненість фінансової інфраструктури, види потенційних інвесторів та мотиви їх дій, форми та методи фінансування розвитку підприємства.

Усі наведені фактори доцільно враховувати в процесі вибору виду фінансової прозорості та комунікаційних інструментів передачі повідомлень, які повинні її створювати і забезпечувати певну усталеність у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Для того щоб визначитися з найзначущими чинниками для кожного конкретного підприємства, доцільно скористатися матрицею стратегічного балансу SWOT-аналізу.

Доцільно зауважити, що для прогресивного розвитку фінансових ресурсів, фінансова прозорість повинна мати активний характер, тобто бути [10, 11]:

- вичерпною (згідно з обраним різновидом) відносно можливостей підприємства; ідентифікованою, тобто мати певні відмінності в інформаційних повідомленнях, що дозволить відокремлювати їх від інших об'єктів;
- привабливою, тобто формувати позитивне ставлення до підприємства, до результатів управління фінансовими ресурсами;
- гнучкою, щоб зацікавити економічних агентів (відповідно до змін у мотивах їх поведінки, які, як правило, синхронізуються з мінливістю внутрішнього середовища і зовнішнього оточення);
- дієвою, тобто спонукальною до проведення конкретних фінансових заходів (методів фінансування і залучення фінансових ресурсів).

Оскільки фінансова прозорість є складним поняттям, її доцільно поділити на певні різновиди, тобто класифікувати за найбільш значущими чинниками впливу на її усталеність. Ґрунтуючись на пропозиціях О.М. Ястремської [10] щодо класифікації інвестиційної прозорості, класифікаційними ознаками фінансової є: осяжність, тобто обсяг переданої інформації; спрямованість на певну сукупність суб'єктів; сутність переданої інформації; засоби передачі повідомлень.

За осяжністю прозорість може бути наступних видів: повна, коли підприємство передає практично всю фінансову інформацію про результати управління і свій стан певним суб'єктам; неповна, за якою підприємство обмежує передачу інформації, як за обсягом, так і за інструментами комунікацій; нульова, коли підприємство повністю є закритим щодо розголошення інформації про результати управління фінансовими ресурсами.

За спрямованістю на певну сукупність суб'єктів фінансова прозорість є: зовнішньою, що передбачає передачу повідомлень про управління фінансовими ресурсами підприємства оточуючому середовищу; оскільки зовнішнє середовище не є однорідним і складається з ближнього, тобто безпосереднього і опосередкованого, зовнішню фінансову прозорість також доцільно розглядати як пряму та опосередковану; внутрішню, в разі спрямованості інформаційних повідомлень про фінансовий стан підприємства персоналу, тобто безпосередньо у внутрішнє середовище.

За сутністю повідомлень фінансову прозорість доцільно представити видами, які характеризують групи фінансових показників, що інформують комунікаторів про набуття підприємством певних властивостей; такі види прозорості, відбивають: ліквідність; рентабельність; прибутковість; ділову активність; стійкість; маневреність; фінансовий ризик; капіталізацію; дивідендоздатність.

За засобами передачі повідомлень фінансова прозорість є: реальною, коли інформація друкується у засобах масової інформації, оголошується на конференціях, зустрічах, брифінгах; віртуальною, якщо інформаційні повідомлення передаються засобами обчислювальної техніки за допомогою зовнішніх та внутрішніх електронних мереж.

Обрати той чи інший різновид фінансової прозорості підприємство може, спираючись на результати аналізу чинників, що впливають на процес управління:

- етап життєвого циклу, на якому знаходиться підприємство (або його певні підрозділи, інвестиційні проекти, види продукції, до яких відноситься інформація, яку передає підприємство);

- організаційно-правова форма підприємства (відкрите акціонерне товариство є значно прозорішим, ніж закрите або приватне, згідно не тільки з інформаційно-фінансовою політикою, що проводиться, а й з положеннями чинного законодавства);

- розмір підприємства (великі підприємства є більш відкритими, що пов'язано не тільки з їх прагненнями і можливостями, а й з більшою імовірністю розголошення інформації особами, які мають до неї безпосереднє відношення);

- ресурсні можливості підприємства, тобто ті кошти, які воно спроможне виділити для здійснення заходів щодо інформаційної відкритості, та в залежності від нагальної потреби сконцентрувати необхідні фінансові ресурси для запуску і реалізації певного великомасштабного інвестиційного проекту;

- галузева приналежність (галузі, що виробляють предмети широкого вжитку є більш відкритими, ніж ті, що виробляють засоби виробництва);

- рівень конкуренції в галузі (галузі з високим рівнем конкуренції є, як правило, менш інформаційно відкриті, ніж ті, в яких рівень конкуренції є незначним;

- вид загальнокорпоративної стратегії, як головної, та всієї сукупності стратегічних альтернатив функціонування і розвитку підприємства (так, стратегія «скорочення» передбачає більшу міру закритості підприємства, ніж стратегія «прогресивного розвитку», яка може бути успішною тільки в разі суттєвої підтримки як ринку, так і персоналу підприємства).

Основною метою фінансової прозорості підприємства є інформаційне сприяння успішності стратегічного управління розвитком його фінансових ресурсів.

Головними завданнями прозорості мають бути [7]:

- сприяння прийняттю позитивних рішень економічними агентами щодо участі в інвестиційних проектах або інших заходах згідно із фінансовою стратегією підприємства і на певних умовах;

- скорочення терміну та зменшення коштів на обґрунтування фінансових рішень;

- досягнення взаємовигідних умов участі в фінансовій діяльності.

Для того щоб фінансова прозорість досягла очікуваних результатів щодо стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства згідно із функціональною фінансовою стратегією, їй повинні бути притаманні такі риси:

- цілісність та узгодженість як з місією підприємства, так і з очікуваннями та повідомленнями інших підприємств певної галузі або ринку;

- об'єктивність інформації, що передається;

- відносна стабільність до турбулентного впливу негативних значущих факторів зовнішнього середовища;

- рефлексивність до чутливих подій; певна спрощеність подання згідно з рівнем підготовленості аудиторії;

- персоналізованість відповідно до можливостей і здобутків підприємства й очікувань аудиторії [10].

Оскільки досягнення фінансової прозорості є складним процесом, що супроводжує стратегічне управління фінансовими ресурсами, в процесі її формування і підтримування доцільно скористатися такими правилами дії [1]:

- зближення інтересів підприємства (власників і персоналу), фінансових кіл та партнерів;

- унікальності щодо сутності переваг;

- хронологічності (у здобутках управління фінансами, залученні до співпраці науковців);

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– реалізації можливостей і здібностей власників і фінансових топ-менеджерів (професіоналізму, гнучкості, вміння керувати, працювати у команді);

– інформаційної паузи щодо передачі занадто багато позитивної або негативної інформації, яка має здатність набридати та швидко забуватися без додаткових повідомлень);

– виваженості під час спілкування та дозування пріоритетної інформації (для підтримки зацікавленості середовища).

Узагальнюючи пропозиції [7, 8], умовами успішності в процесі досягнення фінансової прозорості є такі:

– досягнення прозорості заздалегідь (до пропозицій щодо фінансування певних заходів та інвестиційних проектів);

– урахування очікувань економічних агентів взагалі та фінансових кіл зокрема;

– надання професійних рис щодо управління фінансовими ресурсами власнику і топ-менеджерам підприємства;

– участь у конференціях, зустрічах, нарадах, у ході яких може виникнути висока вірогідність отримання позитивних відгуків на роботу підприємства та його фінансове положення;

– оригінальність, надання повідомленням рекламного характеру;

– врахування регіональних, ринкових та галузевої особливостей в управлінні фінансовими ресурсами підприємства.

Ґрунтуючись на типових цілях стратегічного управління фінансовими ресурсами, можна запропонувати для кожної з них певну узгодженість з групами фінансових показників, інформацію про які доцільно використовувати в процесі інформування про фінансові здобутки. Так, якщо стратегічною метою підприємства є максимізація прибутку у короткотерміновому періоді, основну увагу в інформаційних повідомленнях цьому доцільно зосередити на показниках рентабельності, ліквідності, маневреності; в разі прагнення до отримання довготермінового постійного помірному прибутку, такими показниками можуть бути оборотність, рентабельність, автономія; при прагненні мінімізації фінансового ризику варто звернути увагу на показники маневреності, автономії, ліквідності, ризику, фінансового відтоку і притоку.

Методологічні й методичні пропозиції щодо кількісного визначення рівня фінансової прозорості можливо застосовувати в практичній діяльності підприємств з метою моніторингу успішності взаємодії з внутрішнім і зовнішнім середовищем, діяльності установ фінансового ринку для визначення умов співпраці й доцільності своєї участі в фінансуванні і співпраці з оцінюваним підприємством.

Висновки

Незважаючи на те, що фінансова прозорість стала невід'ємною рисою сучасних відтворювальних процесів, нас-

лідки її застосування є протирічними і мають як позитивний, так і негативний вплив на діяльність підприємства.

Важливо підкреслити, що ті підприємства, які отримали низькі оцінки рівня фінансової прозорості, не є фінансово нестійкими або ненадійними партнерами. Це свідчить про недостатню увагу їх фінансових менеджерів до інформування суб'єктів зовнішнього середовища про їх фінансовий стан і можливі напрямки розвитку, інформація про які повинна бути більш розширеною й розповсюдженою. Якщо фінансові менеджери змінять інформаційну політику підприємства щодо розширення інформації про напрями й результати використання оборотного капіталу і підприємства стануть більш відкритими, рівень їх фінансової прозорості підвищиться, що дозволить їм налагоджувати конструктивні взаємовідносини з органами державного управління і місцевого самоврядування, потенційними партнерами й інвесторами, зменшувати трансакційні витрати щодо фінансування свого розвитку і бізнесу в цілому.

Фінансова прозорість є властивістю підприємства, яка уособлюється в його інформаційній відкритості щодо процесу управління фінансовими ресурсами.

Література

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985. – 326 с.
2. Бердар М.М. Механізм формування економічного потенціалу підприємства. Монографія. – Ужгород: Поліграфцентр «ЛІРА», 2007. – 208 с.
3. Бердар М.М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432 с.
5. Кублицкая Т., Тимошин А. Боязнь открытого пространства // Секрет фирмы. Тематические страницы журнала «Коммерсантъ деньги». – 2008. – №6(361). – С. 16–24.
6. Лепейко Т.И., Лукьянченко И. А. Компания на рубеже веков: от механистической модели управления к интрапренерству // Персонал, 2001. – №5. – С. 29–32.
7. Лісничий В.В., Грищенко В.О., Іванов В.М. та ін. Сучасний виборчий PR. – Северодонецьк: Вид. дім «ЕВРІКА», 2001. – 480 с.
8. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга: Пер. с англ. // Под ред. проф. Л.Ф. Никулина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 416 с.
9. Шмаров А., Полунин Ю. Нет в природе никакой репутации! // Эксперт, 2007. – №7(314). – С. 67–70.
10. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2006. – 472 с.
11. Jones Charles P. Financial Management. – Boston: IRWIN, 2002. – 704 p.

Ретроспективний аналіз розвитку податків на споживання

У статті проаналізовано історію становлення та розвитку податків на споживання. Автор акцентує увагу на специфічних рисах процесу їх справляння у минулому та новітніх тенденціях міждержавного регулювання.

В статье проанализирована история становления и развития налогов на потребление. Автор акцентирует внимание на специфических чертах процесса их взимания в прошлом и новейших тенденциях межгосударственного регулирования.

The article is devoted to the analysis of the history and development of consumption taxes. The author emphasizes the specific features of the process, the tax collection in the past and new trends of the international regulation.

Постановка проблеми. Розвиток податків на споживання історично датується набагато раніше, ніж їхні науково-теоретичне обґрунтування. У зв'язку з цим актуальним є дослідження процесу становлення цих інструментів акумуляції доходів держави, оскільки практика справляння не завжди може відповідати ідеальним теоретичним підходам та обґрунтуванням, а конструювання новітніх механізмів вимагає врахування позитивів та недоліків минулщини.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням ретроспективного аналізу оподаткування присвячували свої праці відомі дослідники минулих часів та сучасності: І.Х. Озеров, Й.М. Кулішер, Л.В. Ходський, В.М. Федосов, В.Л. Андрущенко, В.М. Мельник, Ф.О. Ярошенко та ін. У наявних публікаціях розглядаються основні тенденції розвитку податкових систем, недоліки та переваги тих чи інших фіскальних механізмів тощо.

Однак, на нашу думку, для ґрунтовної розробки напрямів використання податків на споживання у новітніх умовах необхідною є систематизація матеріалів щодо історичного досвіду саме їх справляння, що і є **метою** даної **статті**.

Виклад основного матеріалу. Серед податків на споживання найдавнішу історію має мито (хоч ранні фінансові розробки більше стосувалися індивідуальних акцизів). Мито спочатку мало виключно фіскальне призначення, через що діапазон його застосування не обмежувався перетином державних кордонів. У Давньому Вавилоні воно справлялося за проїзд шляхами та через мости; у Давньому Єгипті – при перетині кордону та при в'їзді до міст [1, с. 144]. Міста-держави Стародавньої Греції оподатковували митом морські судна, що заходили в їхні порти, товари при провезенні через морські ворота у портах та через сухопутні кордони, товари, що знаходилися на зберіганні у спеціально відведених для цього місцях.

Стародавній Рим, крім усіх зазначених видів, справляв мито і при перетині кордонів окремих провінцій [3, с. 29]. Римські мита довго зберігалися в нових державних утвореннях після розвалу імперії і відігравали провідну фіскальну роль.

Середньовічна Франція практикувала митне оподаткування як на зовнішніх кордонах, так і на кордонах своїх провінцій. Крім того, тут існувало мито за використання сільськогосподарської землі, яке справлялося з селян.

Виключна фіскалізація мита у характеризовані вище часи (давні та середньовічні) призвела до безсистемності його розвитку у відповідний період: залежно від бюджетних потреб запроваджувалися все нові й нові правила справляння, засновані на використанні грубої державної сили і диктату. Окремі можновладці встановлювали навіть штучні перепони на шляхах купців, щоб під виглядом необхідності їх подолання справляти плату; вигадувалися послуги, за які також передбачалося мито. Лише після початку експлуатації багатств Нового Світу, відкритого у кінці XV століття, бурхливий розвиток світової торгівлі спричиняє посилення міждержавного економічного суперництва і дає імпульс до використання мита в якості одного з інструментів цієї конкурентної боротьби. Починається ціла епоха протекціоністської митної політики.

Протягом більш як ста років в Європі запроваджувалися розрізнені державні рішення щодо мит, спрямованих на захист національних економічних інтересів. Лише у XVII столітті вперше у Франції за часів короля Людовіка XIV міністр Кольбер ініціює та очолює роботу з підготовки єдиного протекціоністського митного тарифу [6, с. 340]. Це був приклад, що поступово переконував інші держави в необхідності аналогічних дій.

З XIX століття у зв'язку зі зміною економічних умов та частково під впливом (інколи і під тиском) Великої Британії, що першою сповідувала фритредерство, європейські держави починають поступово змінювати свої яскраво протекціоністські митні тарифи, помітно пом'якшуючи їх. Надалі мито стає об'єктом міждержавного політичного та економічного торгу. Воно все частіше починає виступати предметом міждержавних договорів зі взаємними поступками. Прикладами цього багата історія всіх країн.

Зокрема, Німеччина ще на початку XIX століття відрізнялася слабкістю промислового розвитку через свою державну роздробленість. Але у період 1819–1830 років Пруссія заключає серію договорів з дрібними німецькими державами, за якими в їхніх стосунках скасовується мито. Так само вчиняють Баварія та Вюртемберг, Саксонія, Ганновер, Брауншвейг та ін. Утворюються Пруський, Середньонімецький та Південнонімецький торгівельно-митні союзи, які до 1834 року об'єднуються в єдиний Німецький митний

союз [4, с. 402–403]. Досить швидко це дає свої плоди у вигляді промислового розвитку. Відчувши конкурентні переваги, Німеччина з 1865 року розпочинає реальні кроки у напрямі фритредерства, скасувавши мито на хліб і муку. Однак уже з 1879 року вона відновлює це мито під впливом сильної конкуренції зі США, які заповнили Європу фермерською продукцією. Надалі об'єднана Німеччина починає користуватися даним податком як засобом боротьби зі своїм тогочасним ворогом – Росією. Вона робить знижки для більшості своїх торговельних партнерів (Австро-Угорщини, Італії, Румунії, США, Сербії), крім Росії. А у 1894 році це питання стає предметом торговельного договору з Росією, за яким німці, в обмін на просування своїх інтересів, знижують мито на російську пшеницю, жито, кукурудзу, овес і муку. Але у 1902 році, щоб схилити Росію до укладення нового торговельного договору, Німеччина знову підвищує мито на вказані товари. Причому робить це в одну ніч (з 13 на 14 грудня 1902 року) [4, с. 404].

Сполучені Штати Америки спочатку практикували політику митно-тарифного захисту від британської та загальноєвропейської конкуренції. Ще в останньому десятиріччі XIX століття відбувалися значні підвищення мита на вовну і вироби з неї (зокрема, білль М.-Кінлея 1890 року, білль Дінглея 1897 року). Але вже на початку XX століття промисловість США настільки розвинулася, що необхідність в жорсткому протекціонізмі відпала. «Останнім часом (1910–1917 роки. – Авт.) усе більше і більше в Америці лунають голоси за зниження мита та за укладення торговельних договорів з європейськими країнами, адже американській промисловості немає підстав боятися конкуренції, а разом з тим із заповненням внутрішнього ринку вона потребує іноземних ринків; ці ж іноземні ринки відкриваються для неї тільки при за умови взаємних поступок у себе» [4, с. 402].

У Російській імперії за часів Петра I за окремими напрямками було запроваджено протекційний тариф. У подальшому мита часто змінювалися, причому дуже різноспрямовано, без чіткої лінії урядової політики: вони набували то фіскального характеру, то в деяких аспектах протекційного, то відверто заборонного, то фритредерського. Зокрема, у 1822 році при загальній відсталості російської економіки взагалі і промисловості зокрема, з незрозумілих причин Росія запроваджує митний тариф на засадах фритредерства. В результаті «значне зниження мита на товари, які вироблялися в Росії (і конкурували з привозними. – Авт.), спричинило відчутні збитки промисловості, особливо льняній, так що вже наступного року довелося знову повернутися до охоронно-заборонної політики» [6, с. 347]. Особливості російської економіки та політики так і не дали змоги перейти до вільної торгівлі. З початку XX ст. події на Далекому Сході спричинили зростання військових витрат, через що згідно з царським указом від 21 липня 1900 року мито на досить широкий перелік товарів підвищувалося на 10–50% та більше [6, с. 353]. У комплексі з іншими це також стало причиною згаданих ви-

ще різних митних дій Німеччини стосовно Росії у 1902 році. Отже, в питанні лібералізації митної політики на початку XX століття Росія стала винятком із правила.

У подальшому в XX столітті в світі з'являються та активно розвиваються якісно нові міжнародні митні організації (об'єднання), в рамках яких координується митна політика груп країн. Найпотужнішою з них сьогодні є Світова організація торгівлі (СОТ) (хоч профіль її не лише митний). У результаті мито поступово втратило своє бюджетне значення і використовується переважно з метою регулювання економіки.

Історія індивідуальних акцизів також заглиблюється у віки та багата різноманітними повчальними рішеннями правителів і урядів різних держав. Літературні джерела свідчать, що з початку свого існування і практично до XVII–XVIII століть вони, як і більшість інших податків, запроваджувалися виключно з метою наповнення бюджету. Саме цим і пояснюється той факт, що індивідуальні акцизи старалися розповсюдити на товари найширшого вжитку. Природно, що в тогочасних умовах досить низького рівня життя населення, основну частку в них складали товари першої необхідності. Отже, серед різноманітності об'єктів оподаткування були хліб, сіль, чай, цукор, сірники, свічки та олії для освітлення. При цьому, якщо цукор у ті часи інколи відносили до предметів розкошу (його споживали лише заможні класи), то справляння податку при реалізації сірників не мало сьогодняшнього обґрунтування природоохоронними цілями – тоді така проблема не відзначалася відповідною гостротою. Та й зараз виникає сумнів щодо її ролі для використання індивідуального акцизу – адже за такою логікою його потрібно було б запровадити стосовно будь-яких виробів з дерева.

Поряд із зазначеним, оподатковувалися спиртні напої, послуги розважальних закладів (трактирів, шинків тощо), пізніше – тютюн, а з XIX століття – нафтопродукти (нафтові олії для освітлення, гас, тощо), транспортні послуги залізниці, окремі страхові послуги. При цьому справляння податку з тютюну та спиртного, яке нині обґрунтовується необхідністю обмеження попиту на шкідливі продукти, у ті часи перш за все підпорядковувалося фіскальній меті, яка максимально реалізовувалася завдяки масовому споживанню відповідних товарів.

Перші індивідуальні акцизи мали фіксовані ставки. Вони встановлювалися у твердій сумі з одиниці виміру натуральної товарної маси.

Одним із товарів першої необхідності, на який індивідуальний акциз справлявся чи не найдовший історичний період, була сіль. Літературні джерела початку XX століття свідчать, що розподіл податкового тягара в результаті оподаткування солі був нерівномірним. Це було пов'язано з тим, що споживання даного продукту абсолютно не залежить від матеріальних статків конкретної людини. Оригінальними фактами з цього приводу користується професор І.Х. Озеров: «...кожен відчуває необхідність в одній і тій же кількості солі для підтримки власного здоров'я, навіть більше того – бідні класи потребують більшу кількість солі, адже вони харчу-

ються переважно рослинною їжею, а в рослинній їжі вміст солі визначається дуже незначною часткою процента, поряд з якою в сирому м'ясі її вміст визначається 3%, у вареному — 1%. За розподілом податкового тягаря серед населення соляний податок є найгіршим різновидом поголовного податку, і якщо останній викликає проти себе протести та все більше і більше сходить зі сцени, то не менше критики викликає проти себе і соляний податок, але він має одну важливу перевагу на свою користь з точки зору фінансової техніки, а саме зручності справляння — завдяки цьому він і до цих пір (початок XX століття. — Авт.) утримується в деяких податкових системах» [4, с. 505].

Зручність і дешевизна справляння соляного акцизу обумовлювалася тим, що традиційно місць виробництва солі в кожній країні відносно небагато, а тому процес реалізації порівняно легко контролювався. Поряд із цим більш багаті сіль держави штучно обмежували кількість місць виробництва (наприклад, Франція у 1885 році визначила всього 22 спеціалізованих підприємства). Щоб при цьому додатково наростити надходження до бюджету та звузити підпільну торгівлю, запроваджувалися методи адміністративного впливу на споживачів: Пруський та Французький уряди запровадили в своїх країнах конскрипцію солі (нормативну кількість, яку кожна особа повинна була купити обов'язково на рік у розрахунок на людину та на кількість худоби в господарстві). В Пруссії населення навіть було зобов'язане вести спеціальні книги, в які заносилися придбання солі і таким чином вівся облік виконання відповідних норм.

З часом важливість солі стала відчутно виявляти себе не лише у індивідуальному споживанні, а й у сільськогосподарському та промисловому. Наприклад, значний обсяг цього продукту споживається великою рогатою худобою. Він також використовується для виробництва добрив та соди. Промисловий протекціонізм у XIX столітті спричинив рішення ряду держав про відміну соляного акцизу на поставки солі на зазначені цілі. Серед них були Пруссія, Італія, Австрія. Але ці держави стикнулися з проблемою ухилення від оподаткування: під виглядом солі для промислового споживання провадилася реалізація і на інші потреби. Виникає завдання посилення адміністрування цього податку. Рішення були досить різноманітними: наприклад, у Пруссії сіль для годування худоби змішували зі смолою, роблячи її непридатною для харчування людей; Австрія та Італія оголосили державну монополію на видобуток солі (хоч соляна регалія існувала практично в усіх європейських країнах у середньовіччі, але потім вона була відмінена і до питання її часткового або повного поновлення поверталися час від часу ті чи інші держави).

Однак ухилення зростали, а обсяги податкового охоплення оборотів з реалізації невпинно скорочувалися. Поряд із зазначеним саме в XIX столітті посилюються робітничі рухи, які звертають увагу не на несправедливість цього податку щодо небагатих споживачів солі. Уряди змушені були вдатися до поступок, які, враховуючи зниження фіскальної ефективності

податку, не були вже суттєвою бюджетною проблемою. Соляний акциз поступово відмінюється. Одними з перших стосовно прийняття такого рішення стали Велика Британія та Росія. Офіційне обґрунтування відповідної ухвали у Британії зводилося до необхідності стимулювання хімічної промисловості і посилення соціальної політики. В Росії при скасуванні податку у 1880 році також згадували соціальну політику, але іншою складовою доведення було сприяння розвитку аграрної сфери. «Землеробський характер країни, переважання у складі харчів нашого (російського. — Авт.) населення рослинних компонентів обумовлює велику потребу у нас в солі. Взагалі встановлено, що в тих місцевостях, де є солончаки на вигонах і пасовищах, вівці відрізняються зростом, здатністю до нагулу та доброю якістю м'яса і шкіри» [4, с. 507].

Індивідуальний акциз на сірники виник значно пізніше соляного податку, оскільки і сам об'єкт як продукт виробничої діяльності і масового споживання отримав розповсюдження в XIX столітті. Наприклад, у Російській Імперії цей податок було запроваджено у 1848 році, а в Німеччині — лише в 1909 році.

Податок на сірники виявив потужний дерегулюючий вплив на відповідну промислову галузь, оскільки призводив до суттєвого подорожчання товару, що за всіма даними був дешевим. Однак велика потреба урядів у коштах вимагала обґрунтувань його існування. Лише Німеччина приводила докази, пов'язані із шкідливістю виробництва. Але це стосувалося зовсім не довкілля. Тогочасні сірники містили фосфор, який справляв украй негативний вплив на здоров'я робітників сірникових фабрик. Однак, запровадження акцизу суттєвого впливу на виправлення ситуації не справило, аж поки уряд не прийняв рішення про купівлю патенту на виробництво безфосфорних сірників у Швеції (патент Швінінга) і надання його безкоштовно фабрикантам. Тоді з'явилось виправдання, що акциз потрібен саме для фінансування таких заходів, як то купівля патенту.

Росія, маючи у себе вже в кінці XIX століття виробництво і фосфорних, і безфосфорних сірників, з метою обмеження продукування перших просто підняла податок на них удвічі (1892). За 15 років в Імперії залишилася лише одна фабрика по виробництву фосфорних сірників і вісім — поєднували випуск обох видів продукції. Інші 180 заводів випускали лише безфосфорні сірники. З цього моменту залишилася виключно фіскальна мета існування податку. Оскільки ж вона, незважаючи на усілякі вуалізації, завжди була головною, то увесь період справляння сірникового акцизу представники фіску опікувалися перш за все питаннями максимізації надходжень. Для цього необхідно було виключити підпільні обороти та встановити контроль за виробниками. Найбільшу проблему у цьому аспекті в усіх країнах являли дрібні виробники. Росія, враховуючи зазначене, обрала курс на укрупнення фабрик. Для цього було прийняте рішення про зобов'язання виробників викуповувати пакування для сірників на суму, не меншу граничної (1500 рублів на рік). Такі обсяги могли собі дозволити лише великі фабриканти. Отже, кількість фабрик з 1887

по 1906 рік скоротилася у 3,5 раза (в тому числі в результаті поглинання та об'єднання), що спрощувало контроль за ними. Їхні ж потужності дозволяли задовольнити існуючий попит. Такий шлях обрали не всі держави: наприклад, Франція запровадила державну монополію на сірники, виключаючи таким чином ухилення від оподаткування.

За час існування сірникового акцизу було запропоновано багато різних варіантів його виправдання. Крім наведених використовувалися аргументи щодо обмеження споживання товару з метою скорочення кількості випадків необережного ставлення, яке спричиняє пожежі. Останнім з обґрунтувань є переслідування природоохоронних цілей європейськими державами. Однак, на нашу думку, і воно не переконливе, бо, як зазначалося вище, з природоохоронною метою (обмеження вирубки лісів) слід було б оподатковувати усі без винятку вироби з дерева.

Нафта також є одним з відносно пізніх об'єктів оподаткування. З кінця XIX століття розвиненими державами було запроваджено індивідуальні акцизи на нафтові олії для освітлення та гас. Оскільки споживання цих товарів також мало залежало від доходного становища споживача, то спочатку вважалося, що, як і у випадку з хлібом та сіллю, оподаткування нафти має лише негативні наслідки через нерівномірний розподіл податкового тягаря. Але бюджетний ефект свідчив на користь його збереження.

З початку XX століття почали виникати проекти щодо виправлення ситуації: у зв'язку із зростанням промислового споживання відходів газового виробництва – мазуту – з'явилися рекомендації стосовно здійснення переходу на оподаткування усіх нафтопродуктів, що дало б можливість не лише добитися зростання надходжень, але й більше розподілити податковий тягар між різними верствами населення – споживачами.

У результаті еволюції промисловості та нафтового акцизу, серед основних об'єктів оподаткування стали фігурувати бензини. Як основне обґрунтування використовуються переважно екологічні аргументи. Хоч слід визнати, що в країнах, де автомобілі вважаються звичайним засобом пересування, цей акциз також може характеризуватися негативним ефектами в частині рівномірності розподілу податкового тягаря між середнім класом та заможними людьми. Тому і в даному випадку вирішальне значення мала бюджетотворююча ефективність даного індивідуального акцизу.

Акцизне оподаткування цукру теж розпочалося у XIX столітті (у Франції – в 1837 році; в Росії – в 1848). На перших етапах, коли це був продукт для споживання заможними верствами населення, вважалося, що відповідний податок слугує налагодженню соціальної справедливості. Пізніше ж, коли цукор став доступним для всіх, як і в деяких охарактеризованих вище випадках, визнавалася непридатність такого об'єкта оподаткування з точки зору розподілу податкового тягаря. Але зручність справляння та постійне розширення попиту практично гарантували високі надходження, що й виявилось основним чинником розвитку цього податку.

Еволюція оподаткування цукру породила використання різних способів: справляння на основі обсягів переробленого цукрового буряка, на основі попередньої оцінки випуску виходячи з продуктивності техніки, на основі визначення обсягів отриманого з буряка цукрового соку, на основі обсягів готового продукту.

Батьківщиною першого способу стала Франція. Однак саме тут і було встановлено основний недолік такого справляння: оподаткування без врахування процента цукристості буряка означало нерівномірність податкового тягаря для різних фабрик, сировина яких була неоднаковою.

Недосконалість другого способу полягала у можливих втратах фіску при здійсненні прихованих технічних модернізацій. Третій спосіб виявився невинновато складним для податкового контролю. Тому з часом як основний спосіб справляння почали використовувати оподаткування за обсягами виробленого цукру.

Цукровий акциз демонстрував зростання надходжень. Але вже на початку XX століття практично в усіх європейських державах постало питання його скорочення. Воно було спричинене кризою сільського господарства та перевиробництвом цукру. Ця проблема супроводжувала цукровий акциз практично всю його наступну історію аж до відміни багатьма державами.

Лише два види товарів, запровадження індивідуального акцизу на які із самого початку і беззаперечно могло обґрунтовуватися шкідливістю споживання, являють тютюнові вироби та спиртні напої. Перш за все вони не є необхідним споживчим продуктом, тому не могло вестися ніякої мови про розподіл податкового тягаря між споживачами і його справедливості. Однак і тут є підстави вважати, що головною причиною введення податку була фіскальна. Доказом слугує історія тютюнового акцизу.

Тютюн в Європі використовується з XVI століття в медичних цілях. Уряди і церква з самого початку добре розуміли його шкідливість і категорично забороняли будь-які інші види споживання. Однак саме «фіскальні інтереси змусили зняти з тютюну заборону, і в ньому було віднайдено одне з потужних джерел коштів для бюджетів» [4, с. 455].

Природно, що в такому випадку особлива увага приділялася розробці різних способів справляння податку з тютюну. Перший із них було прийнято в Англії. Урядом цієї держави було визнано, що немає достатніх засобів ефективно контролювати виробництво тютюну. Зате географічне положення країни відкриває усі можливості оподаткування його імпорту. Тому на перших етапах і аж до XIX століття в Англії було повністю заборонено внутрішнє виробництво тютюну. Другий спосіб було використано Францією та Австро-Угорщиною. Тут за високими ставками оподатковувався імпорт тютюну, а в середині країни дозволялося його неоподатковане виробництво (з державною монополією на переробку). Це вимагало контролю за внутрішнім виробництвом, щоб вирахувати відповідні операції і не допустити розвитку

тіньового ринку. (Система ґрунтувалася на низці нормативних вимог. Право вирощування тютюну надавалося лише окремим департаментам і тільки за умови, що його збір буде не менше 100 тис. кг (в іншому випадку адміністративні витрати по контролю за вирощуванням не виправдовувалися). Щорічно департаментам повідомлялися площі посівів. Кожна плантація мала бути не меншою 20 ар. Точно визначалася кількість рослин на гектар. Увесь обсяг урожаю підлягав здачі за цінами, визначеними наперед на початку року. Право вирощування насіння мала лише адміністрація. Плантаторам для контролю відпускатися певна кількість насіння виходячи з площі посівів. До посівів пред'являлося ряд обов'язкових вимог, що мали слугувати забезпеченню контролю: посадка рослин по прямій лінії, заборона змішаної посадки з іншими рослинами, достатня відстань для проходу між рядками, перевищення нормативної кількості рослин не більше, ніж на 3% (для заміни рослин, що пропали), дотримання кількості листків на рослинах у межах 6–9 штук). Третій спосіб був характерний для німецьких держав. Вони оподатковували увесь тютюн: і ввезений, і вироблений у себе. При цьому податок міг розраховуватися з кількості зібраного врожаю (прусська система 1819–1827 років) або виходячи з площі посіву (Пруссія після 1828 року, Саксонія, Ольденбург, Люксембург, Гессен). Четвертий спосіб передбачав розрахунок податку на основі обліку кількості рослин на засіяній площі. П'ятий – оподаткування на основі кількості зібраного врожаю з урахуванням його сорту і якості. Шостий – оподаткування «фабриканта», тобто вже переробленого тютюну. Останній спосіб використовується до нинішнього часу. На ранніх етапах з метою забезпечення контролю його поєднували з так званим «бандерольним збором» (на продукцію наклеювалися певні види бандеролі залежно від якості і вартості товару).

Деякі країни використовували комбінації зазначених способів справляння податку на тютюн. Наприклад, Російська імперія в кінці XIX – на початку XX століття дозволяла кругом вільне вирощування тютюну, крім території Польщі. У Царстві Польському акцизним управлінням контролювалися площі посівів, складування і продаж урожаю. Для всіх регіонів країни перевезення листового тютюну по Імперії дозволялося лише за особливими документами (щоб виключити тіньовий обіг продукції). Оподаткування ґрунтувалося на обсягах готової продукції переробки і провадилося за бандерольною системою. З метою спрощення контролю, в Росії реалізовувалася політика концентрації тютюнового виробництва: фабриканти мали викупити бандеролі на суму, не менше граничної (у різні періоди від 4000 до 6000 руб. на рік), що виключало можливість існування дрібних виробників.

Еволюція форм справляння тютюнового акцизу відбувалася у наведених послідовності зміни способів розрахунку податку. Останній спосіб оподаткування (згідно обсягів кінцевої продукції переробки) у сучасності став всезагальним, лише бандеролі були замінені акцизними марками. Ставки

тютюнового акцизу пройшли еволюцію від фіксованих до процентних і змішаних.

Індивідуальний акциз на спиртні напої є одним із найдавніших. Акцизне оподаткування спиртного, як і тютюну та ін., спочатку обґрунтовувалося виключно з точки зору фіскальних інтересів держави. «Оподаткування спирту отримало велике розповсюдження у всіх країнах. Це пояснюється деякими властивостями самого об'єкта оподаткування: його розповсюдженістю, сконцентрованістю виробництва в невеликій кількості крупних підприємств, чим полегшується нагляд за справлянням, і тим, що спирт не є предметом споживання першої необхідності» [4, с. 466]. Середньовічній історії багатьох країн відомі навіть випадки формування позитивної суспільної думки стосовно споживання алкоголю, що, очевидно, робилося з метою створення умов для нарощування доходів держави від відповідного податку чи від «питної монополії». Наприклад, у Росії така пропаганда отримала розповсюдження в тому числі через книги, на що непрямо (посилаючись на роботи Бера та Прижова (зокрема, «Історія кабаків у Росії»)) вказує І.Х. Озеров: «В Росії пивоваріння було здавна відоме, і в піснях слов'яни оспівували брагу хмільну, пиво, мед і квас медовий, і збиралися вони на ігрища, братчини, піри та бесіди чесні. Біля питва братськи сходилися людина з людиною, сходилися чоловіки і жінки, і, скріплене веселощами та любов'ю, рухалося вперед соціальне життя народу, виникали братчини; питні заклади робилися центром суспільного життя певної округи. Напої підкріплювали сили людини і, збираючи біля себе людей, справляли самий благотворний вплив на фізичну і духовну природу людини» [4, с. 475].

З XIX століття, навпаки, до обґрунтування цього виду індивідуального акцизу додають аргумент, пов'язаний із фіскальними важелями боротьби з алкоголізмом: «Оподаткування спирту здійснюється, можна сказати, по лінії найменшого опору: робітники, що зазвичай виступають проти податків на споживання, в даному випадку зовсім не протестують проти податку на спирт, будучи схильними розглядати таке оподаткування як засіб боротьби з алкоголізмом» [4, с. 467]. Однак, якщо уважно проаналізувати наведену цитату, можна зробити висновок, що аргумент обмеження споживання спиртного скоріше використовувався тодішніми державами як вуалізація справжньої їх мети: акумуляція бюджетних доходів без опору з боку реальних платників – споживачів товару.

Організація процесу справляння індивідуального акцизу на спиртне пройшла еволюцію за дещо схожим з іншими податками сценарієм. Спочатку справлялася фіксована сума за право виробництва спирту. Однак стрімке зростання обсягів випуску і споживання цього товару за таких умов оподаткування призводило до надзвичайної регресивності податку і державна казна, крім іншого, вбачала в цьому втрату потенційно можливих доходів. Тоді було здійснено перехід до оподаткування залежно від обладнання заводу (з урахуванням ознак його можливої продуктивності, яка розраховувалася на основі визначення обсягів виходу спирту). Справляння

ня на основі реальних обсягів випуску продукту було останнім етапом розвитку процесу і стало можливим лише за умови технічної готовності: появи вимірювальної техніки (перш за все спиртометрів) та створення спеціальних органів контролю. Паралельно держава створює всі умови для концентрації виробництва, полегшуючи таким чином завдання контролю за повнотою і своєчасністю сплати податку. «З боку фіску мотив переходу від оподаткування за зовнішніми ознаками до оподаткування готового спирту той самий, що і в історії оподаткування інших предметів споживання, а саме: оподаткування по працездатності снарядів призводить до покращання техніки в області винокуріння, і винокурники, завдяки покращеним прийомам, сплачують набагато менше, ніж це входило у очікування фіску» [4, с. 469].

На загальну схему оподаткування спирту кожна країна накладала свою власну фіскально-адміністративну специфіку. Про це свідчать окремі приклади з історії. Так, у кінці XIX століття в Англії справляння провадилося вже на основі обсягів готової продукції. Але сам процес виробництва об'єкта оподаткування жорстко регламентувався і контролювався: обладнання підлягало реєстрації, а для його придбання вимагався спеціальний дозвіл. Ніяких пільг дрібним винокурням не надавали, а навпаки стимулювали розвиток процесу концентрації виробництва. У Франції навпаки використовувалися пільги для сільськогосподарських виробників, що переробляли власну продукцію. Австрія і Німеччина активно вживали заходи податкової протидії перевиробництву у галузі. Для цього обсяги виробництва обмежувалися у розрахунку на кожен завод. Відповідний процес отримав назву «контингентування». Випуск спирту в межах встановлених обсягів оподатковувався за базовими ставками, а поверх них – за підвищеними майже у 1,5 раза.

В Російській імперії приблизно в той же час (у кінці XIX століття) провадилося подвійне оподаткування спирту: справлявся індивідуальний акциз із самого спирту та, незалежно від нього, акциз з виробленої з цього ж спирту горілки. Спеціально з метою контролю за повнотою і своєчасністю сплати цих податків, а також податків на пиво та інші спиртні напої, у 1885 році були створені губернські та повітові присутності по питних справах (для регулювання торгівлі спиртним та оподаткування відповідних товарів). Хоча слід відзначити, що протягом своєї історії Росія кілька разів то запроваджувала винну монополію, то вдавалася до акцизного оподаткування спиртного, то одночасно користувалася і тим, і іншим (акциз справлявся при продажу виробниками спиртного державній монополії, а реалізація споживачам була монополізована державою і надавала додаткові доходи від монопольної торгівлі). Причому особливістю цієї країни було застосування різних правил на території різних губерній. Для прикладу: у Прибалтиці використовувалися так звані «пропинаційні» привілеї – виключні права поміщиків на торгівлю спиртним, які збереглися і після відміни кріпосного права. Монопольна державна торгівля спиртним теж, зо-

крема у кінці XIX століття, запроваджувалася не на всіх територіях, у зв'язку з чим вирізняли монопольні та немонопольні губернії. На вакханалії акцизного оподаткування звертав увагу міністр фінансів М.Х. Бунге, однак його реформам у цьому аспекті та в інших не судилося завершитися [2, с. 390–396].

У новітні часи оподаткування індивідуальними акцизами досягло у своєму розвитку етапу впорядкованості. Навіть робляться успішні спроби міждержавного врегулювання даного питання (через рекомендації МВФ). Крім того, на території Європейського Союзу з 1992 року було розпочато процес гармонізації оподаткування індивідуальними акцизами, юридичну базу якому створила Директива 92/12/ЄЕС від 25.02.92 р. Першими у цьому контексті були рішення на початку 90-х років минулого століття щодо структури акцизів на спирт та алкогольні напої, гармонізації їх ставок у ЄС. Другою чергою були прийняті аналогічні документи щодо індивідуального акцизу на тютюнові вироби, і третьою – на нафтопродукти.

З 2003 року прийняттям Директиви 2003/96/ЄС від 27.10.2003 р. розпочався процес взаємного наближення систем оподаткування індивідуальними акцизами енергетичних продуктів (використовуваних як моторне паливо чи з метою опалення) у країнах – членах співтовариства.

Таким чином, сучасна система оподаткування індивідуальними акцизами в країнах ЄС характеризується застосуванням спільних підходів у питаннях: номенклатури підакцизних товарів; дотримання мінімальних ставок податку (щодо яких допускається перевищення, але не зниження кожною державою – членом); стандартних правил справляння податку, виробництва та зберігання підакцизних товарів; формування переліку пільг [5, с. 287].

Історія наймолодшого податку на споживання – універсального акцизу – є значно коротшою, але не менш багатою цінними для науки фактами. Перша світова війна стала не лише наймасштабнішим військовим дійством за всю попередню історію людства, а й спричинила небачене зростання бюджетних витрат. Відомі на той час методи акумуляції доходів виявили свою неспроможність забезпечення настільки емних державних потреб. Уряди головних учасників військових дій спробували знайти вихід через рішення щодо зміни основоположних засад тодішніх грошових систем і організації грошового обігу. Вони розпочали друк незабезпечених паперових грошових знаків. У результаті за досить короткий період інфляція захлиснула економіки цих країн. Вона була настільки стрімкою, що основні джерела бюджетних доходів та акумульовані через існуючі податкові механізми суми моментально знецінювалися і не могли ефективно слугувати фінансуванню постійно зростаючих (під дією все тієї ж інфляції) витрат. Не дивно, що саме в Німеччині, яка разом з Австрією мала найбагатшу історію камералістичних розробок в галузі оподаткування, виникла ідея створити механізм, здатний забезпечувати нарощування

бюджетних надходжень відповідно до інфляційної цінової динаміки. Реалізація ідеї виявилася не такою вже й складною: введення податку у вигляді відсоткової надбавки до цін майже всіх товарів. При підвищенні ціни один і той же відсоток означає більшу абсолютну суму. Таким чином, забезпечувалася рівносильна динаміка бюджетних доходів і цін. Розрахунок суми податкового зобов'язання провадився за податкових період в цілому виходячи із загального обороту з реалізації. Звідси подвійна назва: універсальний акциз і податок з обороту.

До кінця Першої світової війни та зразу після неї приклад Німеччини, яка прийняла рішення про запровадження нового податку у 1916 році, наслідували Італія, Австрія та Франція. Однак, військові дії минули, бюджети почали поступово стабілізуватися і на цьому фоні, поряд з основною перевагою податку з обороту, проявився його недолік – дестимулюючий ефект щодо виробничої спеціалізації і кооперації. Оподаткування кожного наступного обороту призводило до нарахування податку самого на себе (кумулятивний наслідок) і спричиняло неприродне зростання цін на продукцію, процес виробництва якої включав багато стадій, що провадилися на різних спеціалізованих та кооперованих підприємствах. Виникла суперечність: логіка розвитку виробництва вимагала поглиблення спеціалізації і кооперації, а протидіюючи цим процесам податок не можна було скасувати, враховуючи логіку та нові обставини розвитку державних фінансів.

Спроби уникнення кумулятивного ефекту давали світові різні модифікації універсального акцизу. Вони виникали переважно в тій же Німеччині у 20-х роках XX століття і зводилися до забезпечення вирахування раніше сплаченого податку з наступних оборотів одного і того ж товару (однієї і тієї ж продукції). Так з'явилася і була практично реалізована ідея обліку розрахунків на основі використання рахунків-фактур по реалізації та закупівлях.

Поступово у механізмі податку з'являлися елементи вирахування попередніх оборотів. На основі цього в середині XX століття вже у Франції реалізується ідея оподаткування лише доданої вартості на кожній стадії обороту. 1954 рік прийнято вважати роком впровадження нової форми універсального акцизу – ПДВ. Завдяки одночасному поєднанню переваг податку з обороту із механізмом уникнення кумулятивного ефекту він досить швидко розповсюдився світом. Для цього йому знадобилося всього близько 30 років, що саме по собі є феноменом у світовій фіскальній історії.

У Сполучених Штатах Америки, які серед розвинених держав піддалися чи найменшому впливові військових дій під час двох світових воєн, проблема запровадження уні-

версального акцизу стояла не так гостро. Тому тамтешній уряд не поспішав з рішенням щодо податку з обороту на початку століття. Але загалом ідея його була фіскально привабливою, якби не кумулятивний ефект... Оскільки ж варіанти його уникнення ще не існували, то заокеанським винаходом став зовсім інший універсальний акциз – податок з продажу. Він стосувався кінцевої реалізації, а тому не мав кумулятивного ефекту. Поряд із цим його бюджетна ефективність незрівнянно скромніша. Тим не менш США до цих пір утримуються від запровадження ПДВ.

А на теренах Європи еволюція справляння ПДВ демонструє досягнення міждержавного рівня його регулювання. Так, Директивою 77/388/ЄЕС від 17.05.77 р. запроваджені спільні заходи держав – членів співтовариства з гармонізації цього податку. У наступному фактично була визначена спільна система ПДВ (у частині платників та їх обов'язків, оподатковуваних операцій, бази оподаткування, видів та розміру ставок, пільг, правил визначення податкового зобов'язання, тощо). Більше того, «в середині 70-х років ПДВ став основним джерелом формування власних ресурсів Співтовариства, які мали б частково замінити внески держав-членів» [5, с. 247].

Висновки

З наведеного аналізу слідує, що податки на споживання пройшли еволюцію не лише в частині удосконалення механізму справляння. Вони першими у фіскальній історії людства «переросли» кордони національних держав та продемонстрували можливості спільної регулюючої політики і акумуляції коштів для фінансування реалізації міждержавно-групової мети економічного і соціального розвитку.

Література

1. Кеннингем В. Западная цивилизация с экономической точки зрения: в 2 т. – Т. 1. – М.: Типография товарищества А.И. Мамонтова, 1902.
2. Кованько П. Главнейшие реформы, проведенные Н.Х. Бунге в финансовой системе России. – К.: Типография Императорского Университета Св. Владимира, 1901. – 448 с.
3. Мартинюк В.П. Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія / Монографія. – Тернопіль: Астон, 2010. – 256 с.
4. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. – Вып. 1. – М.: Типография Т-ва И.Д. Сытина, 1917. – 552 с.
5. Соколовська А.М. Основы теории податків: навчальний посібник. – К.: «Кондор», 2010. – 326 с.
6. Ходский Л.В. Основы государственного хозяйства. – С.-Петербург: Типография М. Стасюлевича, 1901. – 568 с.

Аналіз формування фінансових результатів діяльності молокопереробних підприємств Київської області

Формування фінансових результатів молокопереробних підприємств Київської області розглянуто з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу за період 2005–2009 років. Досліджено основні причини збитковості регіональних виробників молочної продукції та конкретні шляхи їх подолання.

Формирование финансовых результатов молокоперерабатывающих предприятий Киевской области рассмотрено с учетом внешних и внутренних факторов влияния за период 2005–2009 годов. Исследованы основные причины убыточности региональных производителей молочной продукции и конкретные пути выхода из них.

The financial results' formation of milk processing enterprises in Kiev region is considered account external and internal factors of influence for period 2005–2009 years. The basic causes to unprofitable of regions' producers of milk products and specific ways to their removal are probed.

Постановка проблеми. Вітчизняний ринок молока і молочної продукції є достатньо специфічним з огляду на соціальну значимість молокопродуктів та масовий попит на них, сезонність виробництва сировини, високий рівень державного втручання, що виявляється, зокрема, у регламентації фіто-санітарних вимог, граничного рівня торговельних надбавок до оптових цін виробників, тарифних квот, дотацій сільськогосподарським підприємствам і механізму компенсації податку на додану вартість тощо. За таких умов динаміка прибутку українських молочних компаній є непередбачуваною і хаотичною.

За період 2005–2009 років формування фінансових результатів діяльності виробників молочної продукції в Україні відбувалося під впливом несприятливих кон'юнктурних змін на світових ринках молока. До того ж процес формування прибутків (збитків) молокопереробного сектору обумовлений національною специфікою агропромислового виробництва, що в розрізі регіонів, зокрема на прикладі Київського, також має ряд індивідуальних особливостей.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасні тенденції функціонування молочної галузі на рівні країни та в світовому просторі достатньо ґрунтовно висвітлені в наукових працях таких вітчизняних авторів, як то В.І. Бойко, М.М. Ільчук, Т.Л. Мостенська, П.Т. Саблук, О.В. Шкільов, О.В. Шубравська, та інших. Однак регіональний аспект молокопереробного виробництва, і тим більше питання його прибутковості, все ще залишає багато питань для дослідження.

Метою статті є діагностика формування фінансових результатів діяльності молокопереробних підприємств Київської області за останні п'ять років. При цьому визначення абсолютної та відносної прибутковості (збитковості) молочного бізнесу в регіоні має супроводжуватися ідентифікацією проблем та перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Впродовж 2005–2009 років у зовнішньому середовищі України відбувся ряд подій, які негативно вплинули на прибутковість виробників молокопродуктів, зокрема:

1) встановлення Російською Федерацією ембарго на ввіз української м'ясо–молочної продукції з 20 січня 2006 року. Експортна монозалежність вітчизняного сиру і масла від російських потреб обумовили різке падіння їх експорту, а отже і обсягів виробництва. У результаті збитки лише молочної галузі країни, за оцінками Української аграрної конфедерації, становили \$300–360 млн. [1, с. 85]. Наступні обмеження з боку Росії, як то заборона на експорт сухого молока і тимчасове скорочення кількості українських імпортерів сиру на її територію з 20 серпня 2008 року, на думку експертів [2], не вплинули як на масштаби виробництва цих видів молочної продукції, так і на фінансові результати самих виробників. По–перше, більша частина сухого молока вітчизняного походження спрямовується на внутрішнє споживання, а його експорт є достатньо диверсифікованим. По–друге, з часів введення першого тимчасового обмеження перелік українських підприємств, які отримують дозвіл на ввіз сиру в Росію, залишається практично незмінним;

2) світова фінансова криза, що розпочалася в останньому кварталі 2008 року, суттєво підірвала репродуктивні можливості національної економіки, в тому числі молокопереробного комплексу, та здатність виробників до отримання позитивних фінансових результатів. Загальним наслідком кризи практично для всіх молокопереробних підприємств стало формування стійких тенденцій до неплатоспроможності і банкрутство значної їх кількості, особливо з числа дрібних та середніх, або щонайменше збитковість бізнесу. Особливо великих збитків зазнали ті оператори молочного ринку, які провадили експортно–імпортні операції, або частково покривали господарську діяльність за рахунок банківських кредитів в іноземній валюті, через формування від'ємних курсових різниць;

3) посилення залежності внутрішніх цін на вітчизняному ринку молока і молочних продуктів від світових цінових тен-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

денції. Зазначимо, що характерною особливістю молочної промисловості є сезонний характер виробництва сировини, а отже, значні коливання обсягів виготовлення й середніх цін реалізації молока продовж року (максимальні закупівельні ціни встановлюються у зимовий період, коли відчувається брак сировини при одночасному підвищенні попиту на молочні продукти з боку населення) і як наслідок – динамічний розмах коливань величини фінансових результатів діяльності. Однак останнім часом внутрішні ціни підпадають під все більший вплив світового ціноутворення, оскільки звуження власної сировинної бази держава вимушена компенсувати за рахунок імпорту вже готової молочної продукції. Так, різке підвищення цін на сухе молоко і масло на міжнародних ринках, зокрема в Європі, восени 2009 року – взимку 2010 року спричинило практично подвійне зростання закупівельних цін на молоко сільськогосподарських підприємств по всіх регіонах України. Високі ціни на молочну сировину при одночасно високому рівні державного втручання в процес ціноутворення у сфері молочного виробництва створили для багатьох українських молокопере-

робних підприємств ситуацію, коли суттєво скоротився проміжок між собівартістю та оптовими цінами реалізації готових виробів, а отже, і розмір їх прибутків.

Зазначені вище факти негативно вплинули на динаміку формування фінансових результатів діяльності підприємств–виробників молочної продукції та морозива Київської області в 2005–2009 роках, що видно з даних таблиці.

Основа формування усіх видів прибутку молокопереробних підприємств – валовий дохід (виручка) від реалізації продукції – підвищилася за період у 2,77 раза. При цьому в абсолютному вимірі виручка зростала щорічно, а у відносному – тільки в 2005–2007 роках. Схожі тенденції спостерігаємо і в динаміці непрямих податків та інших вирахувань з доходу, а відповідно і чистого доходу від реалізації. Мінімальний темп приросту як валової, так і чистої виручки підприємств–виробників молочної продукції області припадає на період 2008–2009 років, що збігається із загальнонаціональною фінансовою кризою в державі та світі. Нестабільність у формуванні валової виручки створює несприятливу базу для негативних коливань основних видів фінансових результатів.

Формування фінансових результатів діяльності підприємств–виробників молочної продукції та морозива в Київській області*** за 2005–2009 роки

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	Абсолютне відхилення, тис. грн.		Темп приросту, %	
						2009/2008	2009/2005	2009/2008	2009/2005
Доход (виручка) від реалізації продукції	1319672,7	1857762	2945036,2	3607041,6	3653399,6	46358	2333726,9	101,3	276,8
Непрямі податки	218847,1	315298,5	483845	616842,8	605442,3	-11400,5	386595,2	98,2	276,7
Чистий дохід	1100825,6	1542463,5	2461191,2	2990198,8	3047957,3	57758,5	1947131,7	101,9	276,9
Інші операційні доходи	84746,8	196121,6	92928,6	378130	85042,8	-293087,2	296	22,5	100,3
Інші звичайні доходи	44963,7	57797,1	36071,3	59957,8	66063,2	6105,4	21099,5	110,2	146,9
Надзвичайні доходи	0	9,4	62,8	33,2	4	-29,2	4	12	0
Сума чистих доходів	1230536,1	1796391,6	2590253,9	3428319,8	3199067,3	-229252,5	1968531,2	93,3	260
Операційні витрати	1229834,5	1818840,5	2592398,6	3589097,1	3241391	-347706,1	2011556,5	90,3	263,6
Фінансовий результат від операційної діяльності	-44262,1	-80255,4	-38278,8	-220768,3	-108390,9	112377,4	-64128,8	49,1	244,9
Інші звичайні витрати	68877	93887,7	161123,7	236661,3	167252	-69409,3	98375	70,7	242,8
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-68175,4	-116346	-163331,2	-397471,8	-209579,7	187892,1	-141404,3	52,7	307,4
Надзвичайні витрати	277,8	8,5	61,6	0	1	1	-276,8	0	0,4
Податок на прибуток	3353,5	5575,4	20609,6	21371,2	8844,5	-12526,7	5491	41,4	263,7
Сума витрат	1302342,8	1918312,1	2774193,5	3847129,6	3417488,5	-429641,1	2115145,7	88,8	262,4
Чистий прибуток (збиток)	-71806,7	-121920,5	-183939,6	-418809,8	-218421,2	200388,6	-146614,5	52,2	304,2

* Складено за даними Головного управління статистики в Київській області за відповідні звітні періоди [3].

** Дані наведено з урахуванням зміни підприємствами основного виду діяльності в 2008 році.

*** Без м. Києва.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сума інших операційних доходів змінювалася хаотично: в 2005 та 2008 роках порівняно з попередніми роками, зафіксовано темп приросту (в 2008 році був найбільшим – практично вчетверо), а в проміжні періоди, навпаки, темп убутку, причому максимальний – на кінець досліджуваного періоду.

На противагу операційним доходам величина операційних витрат в абсолютному вимірі зростала стабільно, за винятком 2009 року. При цьому відбувся загальний приріст витрат операційної діяльності молокопереробних підприємств у 2,6 раза, хоча починаючи з 2007 року він щорічно зменшувався.

Однією з основних причин зростання величини операційних витрат виробників молочної продукції продовж періоду є ряд логістичних проблем в їх діяльності. За оцінками експертів [4, с. 128], у продовольчих галузях витрати на логістику у складі собівартості коливаються в межах 5–40%.

Оскільки сума операційних витрат упродовж 2005–2009 років перевищує загальний розмір чистої виручки і операційних доходів, фінансовий результат від операційної діяльності був негативним. Позитивні зрушення, пов'язані зі зменшенням розміру операційного збитку, відбулися тільки в 2007 та 2009 роках, а максимальна величина збитку від операційної діяльності зафіксована в 2008 році.

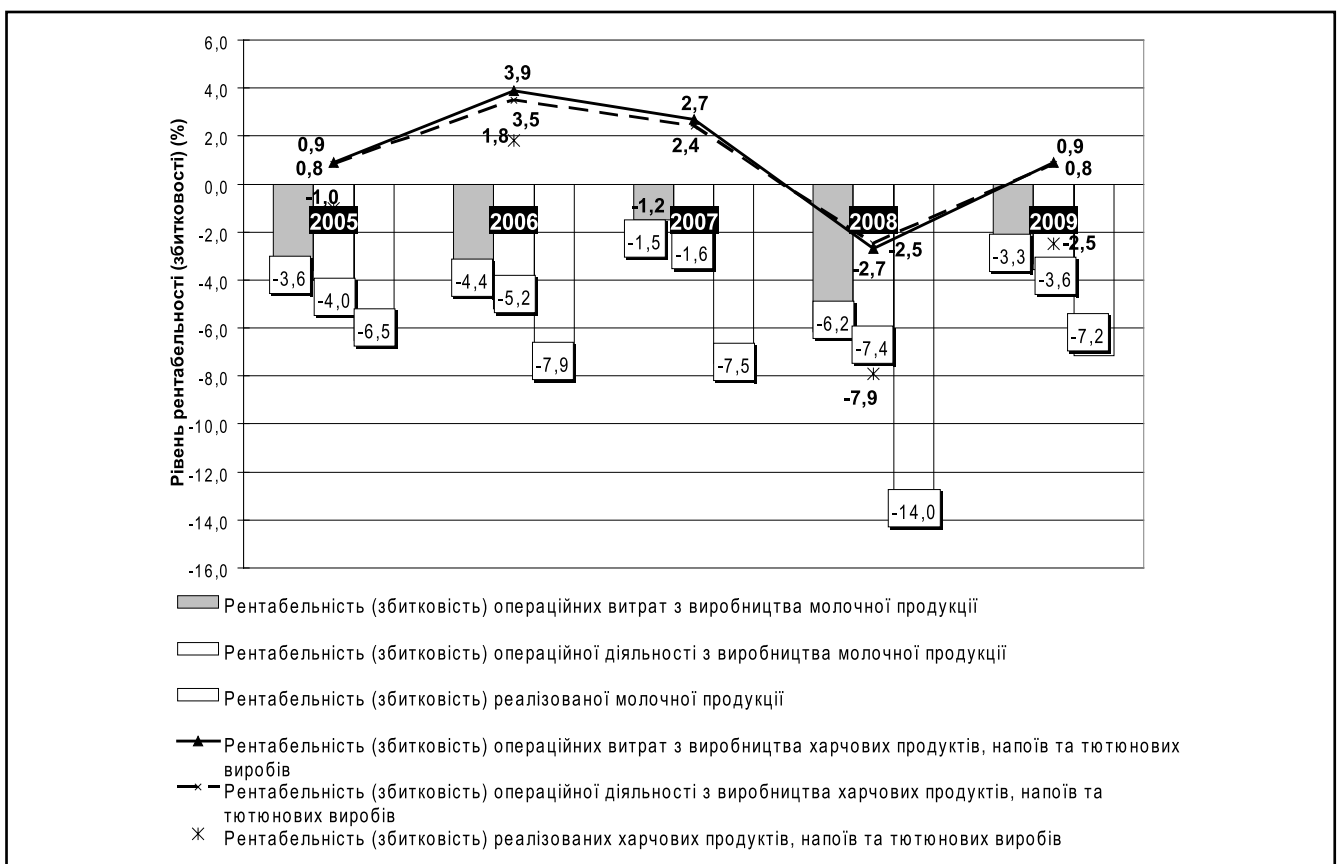
Збитковість операційної діяльності підприємств молочної промисловості Київщини розцінюється вкрай негативно, оскільки свідчить про тривалу нестачу власних джерел фінансування саме за рахунок прибутку, отриманого від про-

вадження основного виду діяльності – реалізації молочної продукції та морозива.

У розрізі іншої звичайної діяльності підприємств, пов'язаної з фінансово-інвестиційними операціями, витрат здійснено значно більше, ніж отримано доходів. Щорічне зростання інших звичайних витрат (за винятком 2009 року), з одного боку, свідчить про інвестиційну спрямованість молокопереробних підприємств, розраховану на перспективу, та поглиблення диверсифікації основного виду бізнесу, а з іншого – про відсутність збалансованості між доходами та витратами від іншої звичайної діяльності як додаткового напрямку одержання прибутку.

Від'ємне сальдо інших звичайних доходів та витрат продовж аналізованого періоду, як свідчать дані таблиці, негативно вплинуло на формування фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування, а сальдо надзвичайних доходів та витрат (від'ємне в 2005 та 2007 роках), з огляду на його незначний розмір, впливу практично не мали. Таким чином, за 2005–2009 роки підприємства молочної промисловості Київської області стабільно отримували збиток від звичайної діяльності до оподаткування, розмір якого збільшився втричі.

Як наслідок, кінцевий фінансовий результат підприємств-виробників молочної продукції, отриманий після



Динаміка рентабельності (збитковості) виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, у тому числі молочної продукції, в Київській області, %

* Розраховано за даними Головного управління статистики у Київській області за відповідні звітні періоди [3].

сплати податку на прибуток, за п'ять років мав форму збитку, абсолютна динаміка якого була спадною тільки в 2008–2009 роках (практично вдвічі).

Довготривалий характер збитковості негативно впливає на фінансовий стан виробників молочної продукції. Оскільки саме чистий прибуток є основним інтенсивним джерелом фінансування діяльності будь-якої господарської одиниці, можна зробити висновок, що власні фінансові можливості молокопереробних підприємств області мають стійку тенденцію до звуження. Однак зауважимо, що реальна ситуація прибутковості (збитковості) галузі може бути більш оптимістичною, адже високий рівень оподаткування прибутку спонукає деяких операторів до цілеспрямованого зниження розміру отриманих прибутків.

Незважаючи на сучасні тенденції до нарощення промисловими підприємствами масштабів виробництва споживчих товарів, у тому числі молочних, рентабельність виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів в області знижується чи не щорічно. Відносна прибутковість молочної промисловості при цьому погіршується значно швидшими темпами (див. рис.).

Як свідчать дані рисунку, рентабельність виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в Київській області змінювалася нестабільно: позитивних результатів досягнуто в 2006 році, коли всі розглянуті показники перевищили нульову позначку. З початком кризового періоду в державі простежується збитковість харчового виробництва (збитковість операційних витрат – 2,7%, збитковість операційної діяльності – 2,5%, збитковість реалізованої продукції – 7,9%). Найгірші зміни відбулися щодо рентабельності реалізації харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, оскільки прибутковість за цим показником зафіксована тільки в 2006 році (1,8%), а в інших періодах – збитковість.

Негативний тренд фінансових результатів діяльності молокопереробних підприємств підтверджується динамікою показників збитковості. Так, в 2009 році збитковість операційних витрат із виробництва молочної продукції знаходилася на рівні 3,3%, операційної діяльності – 3,6%, а реалізації молочних продуктів – 7,2%. І якщо за першими двома показниками простежується певне зниження порівняно з 2005 роком, то за останнім – навпаки, підвищення. При цьому збитковість реалізованої молочної продукції по відношенню до 2008 року скоротилася вдвічі, досягнувши позначки 7,2% в 2009 році.

Таким чином, як провідна складова харчової промисловості молочна галузь, а точніше – її збитковість, негативно впливає на ефективність функціонування промислового комплексу Київщини в цілому. За період 2005–2009 років зміни в показниках рентабельності (збитковості), представлені на рис. 1, свідчать про зниження якості управління операційною діяльністю молокопереробних підприємств, у тому числі операційними витратами, а також про збитковість реалізаційних процесів.

Збитковість діяльності підприємств–виробників в регіоні можна пояснити рядом причин:

- оскільки на території Київської області знаходяться декілька крупних компаній молочної промисловості, вони намагаються повністю підпорядкувати сировинну базу місцевих районів і сусідніх регіонів, використовуючи при цьому, на думку деяких експертів [5], інструменти недобросовісної конкуренції. Подібна ситуація призводить до того, що локальні молокозаводи на фоні загальнонаціонального скорочення поголів'я корів ще більше відчувають брак сировини і вимушені згортати виробничі потужності;

- більшість невеликих підприємств області неспроможні придбавати сировину у фермерських господарствах за високими відпускними цінами. Використовуючи для виробництва молоко населення (другого ґатунку та неґатункове), вони вимушені здійснювати розрахунки по факту, а подальша реалізація молочної продукції через систему ретейлу передбачає оплату з відстрочкою платежу. Таким чином, виникає постійна нестача оборотних коштів, яку можна покрити тільки за рахунок банківського кредиту. Оскільки в умовах фінансової кризи кредитування для багатьох, навіть крупних підприємств, є недоступним джерелом фінансування, виробники працюють на межі рентабельності;

- для виробництва молочної продукції високої якості із молока другого ґатунку та неґатункового молока підприємства вимушені провадити додаткові технологічні операції, що призводить до невиправданого витрачання енергетичних і трудових затрат. Унаслідок цього й з урахуванням щорічного зростання цін на молочну сировину та енергоносії собівартість молочної продукції постійно зростає, а встановлений в області граничний рівень торговельної надбавки (не більше 15% без урахування вартості міжнародного транспортування) залишається стабільним. У такий спосіб і відбувається формування збитковості виробництва вже на початкових його етапах.

Висновки

Останнім часом на молочному ринку України і Київської області, зокрема, складається наступна ситуація: великі оператори купують регіональні молокозаводи невеликої потужності, які використовують або для випуску та збуту монопродуктів на місцевому рівні, або тільки для первинної обробки сировини, тобто переводять їх у сферу заготівлі молока. Отже, відбувається процес витіснення дрібних товаровиробників шляхом їх поглинання великими компаніями. Припускаємо, що в результаті подальшої консолідації молочного бізнесу кількість гравців на ринку, переважно з числа збиткових, може скоротитись ще більше.

Результати проведених досліджень виявили несприятливу тенденцію довготривалого формування збитковості діяльності молокопереробних компаній в Київській області. Зазначена ситуація погіршується ще й тим фактом, що регіональні виробники молочної продукції стикнулись з проблемою погашення заборгованості перед кредиторами і власниками

облігацій. Тимчасово вирішити цю проблему можна за допомогою реструктуризації боргу та підвищення відсоткових ставок за цінними паперами, однак ліквідувати проблему збитковості повністю у такий спосіб неможливо. Крім того, прибутковість середніх та дрібних молокопереробних підприємств, які не входять до складу інтеграційних об'єднань, може суттєво знизитись внаслідок проведення крупними молочними компаніями агресивної політики продажу.

Подоланню негативного порогу рентабельності молокопереробних підприємств має сприяти підвищення концентрації (побудова вертикальної інтеграції) в молочній галузі як на національному, так і на регіональному рівнях. Унаслідок використання ефекту масштабу підприємства-виробники здобувають беззаперечні переваги в сфері переробки та реалізації молочної продукції, зниження транзакційних витрат, розширення клієнтури, обробки інформації та науково-дослідних робіт, проведення маркетингових і рекламних кампаній.

Література

1. Шубравська О.В., Сокольська Т.В. Розвиток ринку молока і молочної продукції: світові тенденції і вітчизняні перспективи / О.В. Шубравська, Т.В. Сокольська // Економіка і прогнозування. – 2008. – №2. – С. 80–93.
2. Молочна галузь України долає чергові перешкоди. Сайт рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.com.ua/ua/analytics/opinion/11370>
3. Офіційний сайт Головного управління статистики у Київській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua>
4. Попова О. Млечный путь // Бизнес. – №11. – 12 марта 2007. – С. 128–133.
5. Молочные братья // Журнал «Статус. Экономические известия». – №15. – 19 апреля 2010. – Режим доступу: <http://statuspress.com.ua>

З.В. ЛАГУТІНА,
здобувач, Київський національний університет будівництва і архітектури

Нові моделі забезпечення економічної безпеки державного інвестування будівельних проектів

Пропонується альтернативна традиційним підходам методика забезпечення економічної безпеки щодо співучасті держави в інвестуванні будівельних проектів, яка на новій розрахунково-аналітичній основі оцінює як переваги об'єктів інвестування, так і фінансово-економічну спроможність замовника й основних виконавців до ефективного втілення проектів, щоб унеможливити державні інвестиції від втрат чи несумлінного використання.

Предлагается альтернативная традиционным подходам методика обеспечения экономической безопасности относительно соучастия государства в инвестировании строительных проектов, которая на новой вычислительно-аналитической основе оценивает как преимущества объектов инвестирования, так и финансово-экономическую возможность заказчика и основных исполнителей к эффективному воплощению проектов, чтобы оградить государственные инвестиции от потерь или недобросовестного использования.

The alternative to traditional approaches methods of providing of economic security are offered in relation to participation of the state in investing of building projects, which on new rozpaxunkovo-estimates both advantages analytical basis at the investing, and financially – economic feasibility of customer and basic performers to effective embodiment of projects, to barrier public investments from losses or unconscientious use.

Постановка проблеми. Реалізація євроінтеграційних прагнень України, в тому числі через такі масштабні проекти, як Євро-2012, потребує перегляду як механізмів організації підрядного будівництва, так і традиційних підходів щодо економічного обґрунтування проектів, в яких держава виступає як співінвестор. Якщо переважна більшість існуючих методик та моделей економічного оцінювання будівельних інвестиційних проектів зосереджені на проблемах комерційної привабливості і використовують традиційний набір показників оцінювання, нові мають не лише оцінити прибутковість проектів, а й створити комплексне економічне обґрунтування доцільності участі держави як співінвестора, забезпечити на етапі попереднього планування будівельного проекту узгодження економічних інтересів держави з іншими співінвесторами, провідним виконавцем (девелопером чи генеральним підрядником), створити об'єктивну картину руху активів та джерел в процесі реалізації проекту: від підготовки до здачі об'єкта в експлуатацію.

Аналіз досліджень та публікацій проблеми. Проведений аналіз джерел літератури за темою (в тому числі роботи А.І. Сухорукова, В.Г. Федоренка, С.А. Ушацького, Р.Б. Тяна, М.П. Денисенка [1–5]) засвідчив, що традиційні підходи до економічного оцінювання реальних інвестицій та відповідні процедури формування портфелю будівельних проектів зосереджені переважним чином на виявленні прибутковості про-

ектів та їх зіставленні в часі з витратами протягом фаз та етапів інвестиційного циклу. Однак найважливіша вимога забезпечення безпеки держави в процесі інвестування залишається поза увагою традиційних підходів. При цьому не відбувається належного врахування вимог щодо поточної вартості незавершеної продукції будівельних інвестиційних проектів, не оцінюється платоспроможність інвестора та надійність провідного виконавця. Адаптація до єровимог організації підприємства та потреба захисту державних коштів від несумлінного використання потребує створення нової системи критеріїв економічної оцінки проектів. Створення такої системи оцінки проектів, спрямованої на виявлення достовірних переваг участі держави (на інституційному, регіональному чи муніципальному рівні) в інвестуванні будівельних проектів, визначає актуальність даної статті.

Метою статті є розробка системи багатокритеріальної економічної оцінки процесу участі держави в організації інвестування будівельних проектів на новій, багатокритеріальній основі. При формуванні такої системи до складу провідних критеріїв, окрім традиційно застосовуваних показників прибутковості проектів, використано показники, що відображають:

- структуровану в часі за фазами інвестиційного циклу поточну доходність від реалізації проекту для кожного з провідних учасників (держави, приватні інвестори, генпідрядники);
- фондоемність проекту по необоротним та оборотним активам;
- середньорічна частка державних коштів в інвестуванні протягом п'ятирічного інвестиційного циклу;
- показники оцінки виконавчо-договірної дисципліни організації-генпідрядника та інших організацій-виконавців;
- розрахункова сума акумульованих та середньорічних надходжень до бюджетів усіх рівнів упродовж підготовки та реалізації проекту (у вигляді ПДВ, податку на прибуток, відрахувань від ФОП тощо).

Така система створить раціональну основу для дотримання в процесі підготовки та організації інвестування вимог щодо надійності вкладення, раціональної структури та прибутковості державних інвестицій в будівельні проекти.

Виклад основного матеріалу. Вихідною практичною передумовою даної роботи є потреба захисту коштів держави від небажаних наслідків інвестування будівельних проектів. Це потребує посилення вимог до попереднього економічного обґрунтування будівельних інвестиційних проектів та відповідного оновлення моделей економічного оцінювання будівельних інвестиційних проектів для їх наступного відбору до складу програм державного інвестування. Таке оновлення забезпечує модель «Ідентифікатор вибору об'єктів інвестування». Розроблена економіко-математична модель дозволяє державі (на інституційному, регіональному чи муніципальному рівні) серед пропонованих альтернатив обрати об'єкт інвестування шляхом застосування нового переліку критеріїв, які оцінюють як економічні переваги проекту,

так і надійність її потенційних ділових партнерів в реалізації даного проекту – співінвестора та генерального підрядника (девелопера (чи іншої організації, що виступає в якості провідного виконавця).

Модель «Ідентифікатор вибору об'єктів інвестування» передбачає такі розрахункові етапи:

- 1) формування вихідних даних аналізу, за новим переліком критеріїв;
 - 2) встановлення системи попередніх граничних обмежень щодо проектів та організацій-учасників за 5 групами показників;
 - 3) попередній аналіз пропонованих до інвестування будівельних об'єктів за показниками G1, які об'єднані в групу «Економічні переваги»;
 - 4) попередній аналіз до інвестування будівельних об'єктів за показниками, які об'єднані в групу G2 «Джерела, зобов'язання та співінвестори»;
 - 5) попередній аналіз до інвестування будівельних об'єктів за показниками, які об'єднані в групу G3 «Якість задуму та маркетингові переваги»;
 - 6) попередній аналіз до інвестування будівельних об'єктів за показниками, які об'єднані в групу G4 «Соціальні переваги»;
 - 7) попередній аналіз до інвестування будівельних об'єктів за показниками, які об'єднані в групу G5 «Надійність виконавців»;
 - 8) одержання групових ідентифікаторів G1 – G5 оцінок результатів економічної діагностики проектів за окремими групами по пп. 2–6, відхилення проектів та організацій-учасників, що не відповідають граничним обмеженням – нижній межі задовільних для держави умов інвестування;
 - 9) запровадження до одержаних проектних характеристик по 5 групах спеціально розробленої шкали, яка забезпечує сполучення різних за змістом показників в групові оцінки, і надалі, в підсумкову оцінку моделі R(?) по окремим ?-тим проектам (об'єктам інвестування);
 - 10) формування карт локальних інвестиційних переваг, кожна з яких у відносних одиницях відображає пріоритети інвестування за окремими характеристиками;
 - 11) формування карт інвестиційних переваг, які відображають переваги пропонованих проектів в окремих групах G1 – G5, з врахуванням раціональності прибутковості структури джерел, надійності співінвесторів та організацій-виконавців;
 - 12) формування підсумкової діаграми інвестиційних пріоритетів держави як суб'єкта інвестування (в особі виконавчого організму на певному рівні) по пропонованому набору будівельних об'єктів.
- Отже, для вибору будівельних проектів як привабливих та надійних об'єктів державного інвестування модель пропонує 30 показників, сполучених у 5 груп, які формують підсумкову оцінку $R(\beta)$ проекту β :
- $$G_i(\beta) = \sum_{m=1}^{N_i} \theta_m \times G_{im}(\beta) \Rightarrow R(\beta) = \sum_{i=1}^5 \eta_i \times G_i(\beta) \Rightarrow I^p(\beta/\alpha) = R(\beta)/R(\alpha), \quad (1);$$

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Перелік показників в групах моделі «Ідентифікатор вибору об'єктів інвестування», їх зміст та порядок виміру (фрагмент)

Шифр групи / кількість показників Найменування групи	Шифр показника	Назва показника та порядок розрахунку	Одиниці виміру
G ₁ /6	G ₁₁	Акумуляований чистий дохід за 5 років інвестиційного циклу	Тис. грн.
Економічні переваги	G ₁₂	Середньорічний чистий дисконтований дохід NPV за 5 років інвестиційного циклу	Тис. грн./рік
	G ₁₃	Розрахунковий акумуляований фінансовий результат (прибуток) проекту для всіх співінвесторів проекту	Тис. грн.
	G ₁₄	Розрахунковий середньорічний фінансовий результат (прибуток) проекту державного інвестування даного проекту за 5 років інвестиційного циклу	Тис. грн./рік
	G ₁₅	Індекс максимальних коливань фінансового результату – оцінене за 5 років інвестиційного циклу відношення максимального операційного прибутку в певний рік циклу до мінімального (операційного збитку) за цей же період	Одиниці
	G ₁₆	Індекс оборотності активів проекту, середньо квартальне за 5 років з початку проекту відношення сукупного обсягу від реалізації продукції у вартісному виразі (без ПДВ) до вартості всіх вкладених в проект активів	Одиниці
G ₂ /11	G ₂₁	Частка держави в загальному обсязі інвестицій	%
Джерела, зобов'язання та співінвестори	...	...	%
	G ₂₆	Швидкість скорочення зобов'язань по проекту – прогнозне середньоквартальне відношення скорочення частки зобов'язань в структурі джерел приватного співінвестора в результаті реалізації проекту	%/ рік
	G ₂₇	Середній за останні 3 роки індекс поточної ліквідності активів по всім організаціям-співінвесторам	Одиниці
	...	...	...
	G ₂₉	Відношення середнього за 3 попередні роки чистого оборотного капіталу організації-співінвестора до загального обсягу джерел інвестування	Частка одиниці
	G _{2,11}	Індекс самострахування від банкрутства – серед приватних співінвесторів середня за 3 роки до початку реалізації проекту частка чистого оборотного капіталу організацій в загальному обсязі його джерел	%
G ₃ /5	G ₃₁	Якість реалізації інвестиційного задуму в проектній документації – середня експертна оцінка рівня відображення в підсумкових документах проекту (ПКД, ТЕО та ін.) інвестиційного задуму, інвестиційної стратегії, складу та узгодженості учасників. Оцінюється експертами у відносних одиницях в балах за 4 станами від стану «абсолютно надійний стан» – діапазон 1,04–1,12 до «незадовільний стан» – відносна оцінка менша 0,65	Одиниці
...	...	...	...
G ₄ /3	G ₄₁	Вартісна оцінка соціальних переваг проекту – відношення очікуваної суми надходжень до бюджетів різних рівнів у вигляді податку на додану вартість, акцизних зборів, інших відрахувань з обсягу реалізації продукції (послуг, БМР), податку на прибуток, нараховуваних на фонд оплати праці, до розрахункової (не менше 5 років) тривалості інвестиційного циклу.	Тис. грн./рік
...	...	...	...
G ₅ /5	G ₅₁	Оцінка готовності команди проекту до підготовки проекту та протидії ризикам передінвестиційної та інвестиційної фаз проекту. Оцінюється у відносних одиницях за шкалою, описаною для G31	Одиниці
Надійність виконавців	G ₅₂	Оцінка функціонально-технічної компетенції керівника проекту. Оцінюється у відносних одиницях за шкалою, описаною для G51	Одиниці
	...	...	...
	G ₅₅	Загальна ресурсовіддача генпідрядника (девелопера чи іншого провідного виконавця) – середня за останні 3 роки рентабельність активів, відношення річного балансового прибутку до середньорічної вартості всього її майна.	Частка одиниці
	G ₅₅	Виконавча дисципліна генпідрядника – оцінюється за часткою своєчасно введених цією організацією об'єктів за останні 3 роки як відношення вартості своєчасно виконаних БМР до вартості всіх БМР за цей період	Частка одиниці

де β – порядковий номер будівельного об'єкта в переліку запропонованих до інвестування проектів;

$G_{im}(\beta)$ – оцінка в універсальних одиницях, розрахована щодо β -го проекту за показником з порядковим номером в i -й групі;

N_i – кількість показників в i -тій групі (від 3 в першій групі до 11 – в другій);

η_i – ваговий коефіцієнт групи в підсумковій оцінці, частка одиниці (див. рис.);

θ_m – ваговий коефіцієнт показника з порядковим номером m в даній групі;

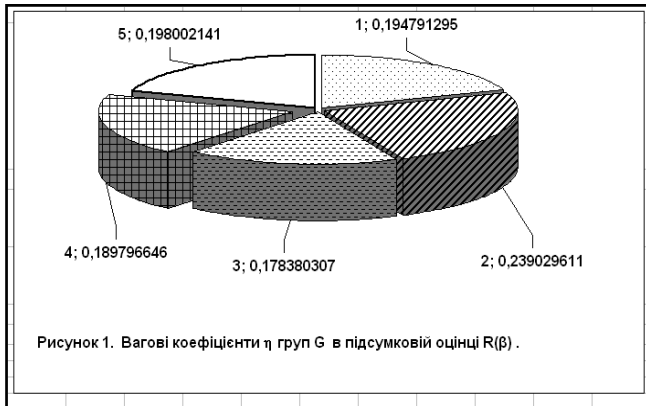


Рисунок 1. Вагові коефіцієнти η_i груп G в підсумковій оцінці $R(\beta)$.

$R(\beta)$ – підсумкова оцінка проекту в універсальних одиницях;
 $R^p(\beta/\alpha)$ – індекс порівняльної переваги (>1) для державного інвестування проекту у порівнянні з проектом α , що визначається відношенням відповідних підсумкових оцінок проектів.

Всі одиниці виміру показників за спеціальним алгоритмом трансформуються до єдиного універсального виміру що дозволяє легко інтегрувати їх в групові оцінки та наочно визначати порівняльні переваги інвестування в певні проекти за окремими показниками, так і сформувати діаграму інвестиційних пріоритетів проектів серед запропонованого переліку.

Висновки

У вигляді моделі «Ідентифікатор вибору об'єктів інвестування» запропоновано альтернативну традиційним підходам методику формування раціонального варіанту інвестування будівельних проектів за участю держави (в особі виконавчих органів інституційного, регіонального чи муніципального рівнів). Нову розрахунково-аналітичну основу складають сполучені у 5 груп 30 показників, які разом з прибутковістю проектів відображають вимоги ОПР (особи, яка приймає рішення) щодо обсягу, джерел та інтенсивності інвестування, щодо фінансової надійності співінвесторів та виконавчої дисципліни організацій-виконавців.

Напрями подальших досліджень будуть пов'язані з адаптацією ресурсно-календарних моделей організації будівництва до запропонованої економічної основи, що потребуватиме суттєвого оновлення їх аналітичного апарату, а також з обов'язкової прив'язки до бюджету проекту.

Література

1. Сухоруков А.І. Інноваційні засади територіальної організації будівництва // Регіональна економіка. – №2, 2007. – С. 61–72.
2. Тянь Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А. Управління проектами. – Дніпропетровськ, ПДАБІА, 2009. – 224 с.
3. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні: Монографія / За заг. ред. В.Г. Федоренка. – Ніжин: Аспект-поліграф, 2009. – 724 с.
4. Ушацький С.А. та ін. Системно-управлінські та інжинірингові засади впровадження інновацій в організацію будівництва. Монографія. – К.: «Науковий світ», 2003. – 216 с.
5. Ушацький С.А. та ін. Інноваційні концептуальні та формально-аналітичні інструменти обґрунтування, підготовки та впровадження будівельних інвестиційних проектів. Монографія. – К.: Вид-во Європейського університету, 2008. – 208 с.

М.П. ЛІЩИНСЬКИЙ,
 аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Ефективність функціонування акціонерних товариств у корпоративному секторі аграрної економіки України

У статті обґрунтовано важливість діяльності акціонерних товариств в умовах розвитку інтеграційних процесів. Досліджено порядок регулювання організаційно-правових та соціально-економічних процесів функціонування акціонерних товариств. Визначено принципи, методи та критерії ефективного управління акціонерними товариствами.

В статье обоснована важность функционирования акционерных обществ в условиях развития интеграционных процессов. Проведено исследование порядка регулиро-

вания организационно-правовых и социально-экономических процессов функционирования акционерных обществ. Определены принципы, методы и критерии эффективного управления акционерными обществами.

The importance of joint-stock companies' activity in the conditions of integration processes development is grounded in the article. The order of controlling of organizational, legal, social and economic processes of joint-stock companies' functioning is researched there. Principles, meth-

ods and criteria of the efficient management of joint-stock companies are defined.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки України представлений значною кількістю акціонерних товариств, що виникли в процесі приватизації державного майна та шляхом інтеграції підприємницьких капіталів. Акціонерне товариство – це відкрита система, результати діяльності якої залежать не лише від внутрішніх, а й від зовнішніх чинників впливу. Особливість акціонерних товариств полягає у відокремленні функцій володіння капіталом від функцій управління діяльністю.

Результати роботи акціонерних товариств залежать не лише від здатності менеджменту раціонально використовувати наявні ресурси, а й від їх спроможності своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Постійний розвиток та вдосконалення внутрішнього механізму діяльності акціонерних товариств, зміни в зовнішньому середовищі та необхідність адаптації підприємств до мінливих умов функціонування вимагають якісно нового підходу до визначення ефективності акціонерного товариства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Суттєвий внесок у дослідження проблем, пов'язаних з функціонуванням та становленням акціонерних товариств, внесли праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема таких, як В.Г. Андрійчук, А.Е. Воронкова, С.І. Дем'яненко, Л.Є. Довгань, В.А. Євтушевський, Г.В. Козаченко, М.Й. Малік, В.В. Пастухова, Саблук П.Т., Л.М. Савчук, І.Л. Сазонець, С.А. Румянцев та інші. При цьому, як показує вивчення літературних джерел, існує ряд проблем у практиці функціонування акціонерних товариств в аграрному секторі економіки, які потребують подальших наукових досліджень.

Метою даної статті є узагальнення теоретичних та практичних підходів до ефективного управління акціонерними товариствами в аграрному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу. Поява акціонерних товариств, які нині є могутньою силою, докорінно змінила структуру агробізнесу. Сучасна корпорація – це організація, що належить державі або колективу незалежних один від одного власників (фізичних або юридичних осіб); яка є юридичною особою; не відповідає за зобов'язаннями власників; здійснює свою діяльність згідно з нормами законодавства та статуту (який приймають засновники та змінюють відповідно до правил, установлених законодавством та статутом), адміністративними рішеннями органів державної влади (у межах їх компетенції); якою управляють колективні органи, обрані власники, а також наймані менеджери, яких призначають власники та які мають право укладати від імені корпорації угоди у межах делегованих власниками повноважень.

Типовий різновид корпорації – акціонерне товариство, де право власника на участь в обранні органів управління та на отримання частки доходів пропорційне до належної йому частки капіталу корпорації (це право і факт володіння часткою капіталу підтверджено цінним папером – акцією, яку

можна відчувувати). Суспільний сектор економіки складається з державних установ та підприємств, що виробляють звичайні товари (послуги) і суспільні блага й організовані як корпорації. Іноді держкорпорації створюють як акціонерні товариства зі стовідсотковою участю держави [4, с. 72].

Акціонерні товариства є поширеною формою господарських товариств в Україні. Це викликано не лише їх великою поширеністю у світі, а й тим, що значна частина приватизованих підприємств набула форм акціонерних товариств. Іншою формою, яка виникла в результаті приватизації, були так звані колективні підприємства, які займають не таку значну частку в загальному обсязі приватизованого сектору економіки. У світовій практиці корпоративне управління здійснюється насамперед в акціонерних товариствах, тому їх винятково важлива роль в економіці змушує докладно зупинитися на цій формі корпоративних утворень.

У більшості наукової та нормативній літературі зазначено, що акціонерним товариством є товариство, статутний фонд якого поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть відповідальність у межах вартості акцій, що їм належать [5, с. 72].

Практика економічно розвинутих країн з ринковою економікою переконливо довела високу ефективність функціонування акціонерних товариств, які стали тут домінуючою формою підприємництва. В США, наприклад, 90% продукції добувної та обробної промисловості виробляється акціонерними підприємствами. На переважно акціонерній формі власності функціонують оптова торгівля, банківська і кредитно-фінансова система. Меншою мірою акціонерна форма капіталу застосовується в сільському господарстві цих країн, але й тут вона демонструє переваги, особливо у великих аграрних спеціалізованих виробництвах [2, с. 78].

Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. №514-IV акціонерні товариства за типом поділяються на публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства. Кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства не може перевищувати 100 акціонерів. Публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій. Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій. У разі прийняття загальними зборами приватного акціонерного товариства рішення про здійснення публічного розміщення акцій до статуту товариства вносяться відповідні зміни, в тому числі про зміну типу товариства – з приватного на публічне. Зміна типу товариства з приватного на публічне або з публічного на приватне не є його перетворенням [1].

Результати процесу реформування АПК свідчать про те, що нині ці відносини формуються переважно за такими основними напрямками [7, с. 241]:

- створення акціонерних товариств у процесі приватизації майна державних підприємств;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– створення акціонерних товариств у процесі відповідного перетворення колективних формувань (колгоспів, колективних сільськогосподарських підприємств, спілок селян, орендних підприємств тощо);

– створення акціонерних товариств у процесі реформування міжгосподарських підприємств і організацій;

– створення акціонерних товариств у процесі об'єднання майна та коштів юридичних і фізичних осіб;

– випуск акцій з обмеженою сферою обігу колективними формуваннями без створення акціонерних товариств.

Для ринкової економіки акціонерне товариство є самою привабливою формою об'єднання підприємств, яке більш всього в повній мірі забезпечує функцію центрального капіталу. Однак, не дивлячись на адекватність акціонерної форми сучасному етапу розвитку економіки та підприємництва, в розвитку акціонерних товариств виникають протиріччя, а саме недоліки та переваги. Вони виникають в «швидкій наживі» на акціях, створенні нічим не підкріплених товариств тощо. Крім того, не досконалість корпоративного управління створює підґрунтя для зловживання з боку керівників. Таким чином, корпорація розглядається як складне і неоднозначне

соціально-економічне явище. Порівняльна характеристика приватних підприємств з акціонерними товариствами наведені в таблиці [6, с. 36].

Виникнення і функціонування акціонерних товариств мало як позитивні, так і негативні риси. Вони проявлялися поступово, з розвитком самих корпорацій.

Позитивними рисами акціонерних товариств були обмеження економічного ризику для окремих учасників, підвищення підприємницької активності й об'єднання різних економічних можливостей – капіталів та вмінь, знань, ідей, обмеження можливостей вилучення капіталів (паїв, часток) з товариства, розмежування капіталу та економічної діяльності, жорстке відокремлення власності господарського товариства і власності його учасників, зменшення залежності частки акціонерного товариства від частки його окремих учасників, підвищення кваліфікаційного рівня учасників корпоративних відносин особливо менеджменту. Крім того, на певному етапі для вирішення господарських завдань виникла необхідність заміни механізмів ринкової організації між окремими приватними продуцентами на структури єдиного управління.

Порівняльна характеристика приватних підприємств та акціонерних товариств

Приватні підприємства	Акціонерні товариства
Створення (заснування)	
«+» Спрощена процедура створення, низький рівень не виробничих витрат, пов'язаних із забезпеченням функціонування капіталу	«-» Складна процедура створення, високий рівень не виробничих витрат, пов'язаний з емісією акцій та веденням реєстру акціонерів
Капітал	
«+» Мобільність коштів	«+» Широкі можливості залучення капіталу
«-» Обмежені можливості залучення додаткового капіталу	«-» Відчуження майна товариства від акціонерів
Ризики	
«-» Високий рівень ризиків пов'язаний з повною або обмеженою відповідальністю по зобов'язанням підприємства	«+» Мінімальний ризик пов'язаний із відсутністю у акціонера будь-яких зобов'язань
Залежність від учасників	
«-» Високий рівень залежності підприємства від індивідуальних характеристик учасників Припинення діяльності підприємства у випадку зміни складу учасників	«+» Обмежений вплив складу акціонерів на діяльність акціонерного товариства
Рівень відкритості інформації	
Інформація відносно закрита «+» Для конкурентів «-» Для громадськості	Необхідність розкриття інформації про діяльність акціонерного товариства «+» Для громадськості «-» Для конкурентів
Система управління	
«+» Мобільність прийняття рішень «-» Прийняття індивідуальних рішень	«+» Наявність професійного менеджменту; прийняття колегіальних рішень «-» Складність системи корпоративного управління
Взаємозалежність підприємства та його учасників	
«+» Максимальна близькість інтересів підприємства та його учасників	«-» Можливість конфлікту інтересів акціонерів та менеджерів

До негативних рис ролі акціонерних товариств можна віднести виникнення так званого фіктивного капіталу, який часто функціонує відірвано від капіталу реального, зниження можливостей контролю за діяльністю акціонерних товариств з боку дрібних власників—акціонерів, появу можливості спекулятивного і навіть злочинного акціонерного засновництва, ускладнення управління акціонерними товариствами порівняно з іншими формами підприємств. Ці негативні риси супроводжували розвиток акціонерних товариств, проте не перекреслювали їх позитивні риси, що й спричинило динамічний розвиток корпорацій [5, с. 143].

Враховуючи вище викладене, можна сказати, що основними ознаками акціонерних товариств, які функціонують в економіці України, є [7, с. 250]:

- наявність акцій як специфічного виду цінних паперів без встановленого строку обігу, що засвідчують часткову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджують членство в цьому товаристві й право на участь в управлінні ним, дають право його власнику на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації товариства;
- обмежена (у межах коштів, внесених в обмін на акції) відповідальність учасників;
- необмежена кількість учасників та підписний характер їх участі у товаристві;
- публічний характер підписки на акції та звітності про результати діяльності (для відкритих товариств);
- створення статутного фонду за рахунок продажу (розміщення) акцій;
- законодавче регламентування мінімального розміру статутного фонду та частки засновників у ньому;
- вільне (на умовах установчого договору) використання акцій їх власниками, практично без погодження з товариством або іншими акціонерами;
- пропорційний характер голосування на загальних зборах відповідно до кількості акцій, що є власністю конкретного акціонера;
- колективно—представницький характер управління та жорсткий контроль кваліфікаційною більшістю акціонерів прийняття ключових рішень;
- можливість забезпечення частині учасників (власників привілейованих акцій) гарантованого розміру дивідендів;
- складність вилучення капіталу з обігу у товаристві;
- можливість придбання акцій самим товариством для наступного їх перепродажу, розповсюдження чи анулювання;
- можливість періодичного поповнення капіталу за рахунок випуску і продажу акцій нових емісій;
- жорсткий характер регламентації діяльності акціонерних товариств з боку держави як особливо ризикового типу підприємства (процедура створення, скликання та повноваження зборів, органів, реєстрації випуску цінних паперів тощо).

Значення акціонерної форми власності виявляється насамперед у тому, що завдяки їй власниками поступово ста-

ють усі верстви населення, завдяки чому долається відчуженість працівників від засобів виробництва. Власники акцій мають право впливати на процес прийняття рішень акціонерним товариством. Економічно своє право власності акціонери реалізують через одержання частини прибутку—дивідендів, але водночас вони беруть на себе і відповідальність за якість роботи акціонерного товариства [1, с. 78].

На сьогодні в сільському господарстві більшість акціонерних товариств створені на основі колишніх колективних сільськогосподарських підприємств.

С.І. Дем'яненко визначає, що серед основних недоліків акціонерного товариства, які зумовлюють недоцільність створення акціонерних товариств під час реструктуризації колективних сільськогосподарських підприємств, слід виділити такі [3, с. 35]:

- залежність від правил діяльності фондового ринку, необхідність реєстрації емісії акцій та сплати при цьому мита до бюджету. В умовах сільськогосподарського виробництва виконати всі вимоги законодавства з цінних паперів надзвичайно складно. Крім того, ці вимоги пов'язані з досить значними витратами як у процесі випуску акцій, так і протягом наступної діяльності товариства. Невиконання деяких норм може спричинити накладення значних штрафів і скасування державної реєстрації товариства;
- неможливість виділення в натурі майнового паю, переданого до статутного фонду акціонерного товариства;
- зосередження великої кількості акцій у пенсіонерів, що на практиці створює проблеми у формуванні ефективної економічної політики товариства;
- складність управління, пов'язана з кількістю органів управління (загальні збори акціонерів, правління, спостережна рада, ревізійна комісія), що зумовлює значні проблеми в процесі прийняття рішень.

Акціонерні товариства вже за своєю назвою мають відповідати щонайменше двом ознакам: присутності (наявності) акцій та групи учасників. З економічної точки зору такі товариства визначаються насамперед як «форма централізації капіталу» і «основна організаційна форма сучасних крупних капіталістичних підприємств». Отже, акціонерне товариство є насамперед господарським товариством, тобто підприємством, установою чи організацією [7, с. 247].

Структура управління акціонерними товариствами чітко визначена в Законі України «Про акціонерні товариства», відповідно до якого вищим органом управління є загальні збори акціонерів, а також присутні такі органи управління—рада товариства (наглядова рада), виконавчий орган (правління) та ревізійна комісія (ревізор). Саме ці перелічені органи управління є базовими для всіх акціонерних товариств.

Реалізація управлінських функцій в акціонерних товариствах здійснюється шляхом голосування на загальних зборах акціонерів. Учасниками загальних зборів акціонерного товариства виступають акціонери та представники акціонерів (з правом голосу) та члени виконавчого органу товари-

ства, що не є акціонерами (з правом дорадчого голосу). На сьогодні акціонерами більшості сільськогосподарських товариств виступає сільське населення, що є власниками землі. Інтереси акціонерів в процесі реалізації їх повноважень полягає в отриманні певної частини прибутку за допомогою дивідендів або зростанням ціни їх частки в частині корпоративної структури. На відміну від інших організаційно правових структур, акціонерні товариства зацікавлені у збільшенні кількості своїх акціонерів з числа власників землі, що дає можливість залучення додаткових інвестиційних ресурсів в розвиток підприємства.

Акціонерні товариства мають значну кількість акціонерів з різними інтересами і можливостями. Цим і зумовлюється рух акцій товариства, в процесі якого формуються пакети акцій. Розрізняють вирішальний (контрольний) пакет акцій, блокуючий та ініціативний. Контрольний пакет акцій буває двох рівнів: перший – абсолютний, коли його власник володіє 75 і більше відсотками акцій, що достатньо для прийняття будь-якого рішення, включаючи і ті, для яких потрібно 3/4 голосів. Другий рівень – 50 відсотків плюс одна акція – дає змогу власнику такого пакету приймати рішення, де вимагається проста більшість голосів. Блокуючий пакет акцій має три рівні: перший рівень – 50% акцій, який дає змогу блокувати рішення, що приймаються простою більшістю голосів; другий – 40% плюс одна акція – дає змогу власнику блокувати правомірність загальних зборів товариства; третій рівень – 25% плюс одна акція – забезпечує власнику такого пакета можливість блокувати рішення товариства, для прийняття якого потрібно 3/4 голосів. Ініціативний пакет акцій може бути двох рівнів: перший – 20% акцій, другий – 10% акцій. За першого рівня власник такого пакета акцій у змозі вимагати скликання позачергових загальних зборів товариства, а в разі відмови – скликати їх самостійно. Він також може вимагати перевірки фінансово-господарської діяльності правління. За другого рівня власник такого ініціативного пакета може вимагати включення питань до порядку денного загальних зборів товариства [2, с. 81].

При цьому в акціонерних товариствах функціонує спостережна рада, яка представляє інтереси акціонерів у перерві між проведенням загальних зборів акціонерів, а також регулює та контролює діяльність виконавчого органу товариства (правління). Основні питання, що вирішує спостережна рада, розглядаються у кожному випадку окремо. Найчастіше у практиці українського корпоративного управління виділяють такі риси.

По-перше, досить часто діяльність спостережної ради є формальною і всі управлінські рішення приймає голова правління. Це особливо стосується приватизованих підприємств, на яких були сильні позиції їх керівного складу і колишні директори стали головами правління.

По-друге, спостережна рада здійснює реальний контроль за діяльністю правління щодо виконання рішень загальних зборів і стратегії розвитку акціонерного товариства. Це буває у випадках, коли існує баланс інтересів власників та ме-

неджменту і чітко визначені їх ролі в корпоративному управлінні. Такі оптимальні співвідношення зборів, наглядових функцій і виконавчих трапляються не досить часто.

По-третє, іноді спостережна рада перебирає на себе реальні функції управління, і в той час як голова правління залишається формальним керівником, рішення приймає голова спостережної ради. У такому випадку спостережна рада здійснює функції оперативного управління підприємством.

Якщо загальні збори є базовим елементом структури управління, центральним елементом є виконавчий орган (правління). Виконавчим органом є голова правління. Голова є одночасно керівником і організатором усієї виробничої, соціально-економічної і фінансово-господарської діяльності. Голова відповідає перед державою за правильне ведення господарства, зобов'язання по продажу продукції, раціональне використання землі, техніки, трудових ресурсів. Він повинен сприяти різними способами вдосконалення технології, організації праці, виробництва і управління, добиватися зниження собівартості продукції.

Центральне місце правління зумовлене в основному двома взаємопов'язаними чинниками: по-перше, воно здійснює поточне керівництво поточною діяльністю товариства, а по-друге, його робота носить найбільш постійний (з усіх інших органів) характер. Відповідно це суттєво впливає на склад (структуру) правління, оскільки воно керує поточною діяльністю, тобто проводить у життя визначені загальними зборами напрями діяльності, то до його складу мають входити насамперед професіонали, тобто особи, які зможуть забезпечити реалізацію конкретного напрямку. І тут вже належність конкретної особи до тієї чи іншої групи акціонерів має другорядне значення, хоча повністю його відкидати не можна. Останнє стосується посади голови правління, який діє від імені товариства на всіх рівнях [7, с. 258].

Також в акціонерному товаристві функціонує ревізійна комісія, головна функція якої полягає у здійсненні контролю за фінансово-господарською діяльністю правління акціонерного товариства. Членами ревізійної комісії не можуть бути члени правління, ради акціонерного товариства (спостережної ради) та інші посадові особи.

Однак контроль за діяльністю виконавчого органу з боку ревізійної комісії потрібен насамперед «випадковим» акціонерам, оскільки інші групи акціонерів або мають значну і концентровану частку у статутному фонді або мають змогу впливати на правління через інші елементи структури товариства. Тому структура ревізійної комісії певною мірою відображає характер взаємовідносин між різними групами акціонерів і своєрідною характеристикою самого товариства [7, с. 257].

Аналізуючи організаційну структуру акціонерного товариства, можна стверджувати, що вона функціонує як взаємопов'язана і цілісна система елементів, діяльність яких підпорядкована інтересам акціонерів в особі загальних зборів. Основними елементами структури виступають органи та структурні підрозділи товариства.

Висновки

На сьогодні акціонерна організаційно-правова форма ведення бізнесу набула широкого поширення у сфері сільського господарства України, оскільки суттєво впливає на вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням сталого економічного зростання. Водночас потрібно враховувати, що сучасний економічний, соціально-політичний розвиток України відбувається в умовах зростання впливу інтеграційних процесів, що характерно до сучасного етапу розвитку світового господарства.

У сучасних умовах акціонерна форма підприємництва виступає могутнім засобом побудови господарської системи, що базується на недержавних формах суспільної відповідальності. При цьому широке освоєння акціонерних форм сприяє утвердженню дійсно справедливого характеру привласнення засобів і результатів виробництва, а саме долається відчуженість від власності безпосередніх працівників підприємств.

Головними перевагами акціонерного товариства є наявність достатньо могутнього механізму залучення грошових коштів; обмежена відповідальність власників підприємства, розпорошення підприємницького ризику серед більшості

акціонерів; можливість досягати економічних переваг, здійснюючи великомасштабне виробництво; організаційна стійкість підприємства.

Література

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. №514-IV.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид. доп. і перероблене / В.Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
3. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 347 с.
4. Довгань Л.Б., Пастухова В.В., Савчук Л.М. Корпоративне управління: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2007. – 180 с.
5. Євтушевський В.А. Корпоративне управління: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 406 с.
6. Козаченко Г.В., Воронкова А.Е. Корпоративное управление: Учебник для студентов высших учебных заведений. – К.: Либра, 2004. – 368 с.
7. Основи аграрного підприємництва / За ред. М.Й. Маліка – К.: Інститут аграрної економіки, 2000. – 582 с.

Е.Ф. МОНАСТИРСЬКА,
аспірантка, Тернопільський національний економічний університет

Методологічні підходи до дослідження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства

У статті визначено роль і значення інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства. Обґрунтовано необхідність формування методологічних підходів до дослідження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства.

В статье указаны роль и значение инвестиционного механизма реализации природоохранных мероприятий предприятия. Обоснована необходимость формирования методологических подходов к исследованию инвестиционного механизма реализации природоохранных мероприятий предприятия.

The article outlines the role and value of the investment mechanism of environmental protection enterprises. The development of methodological approaches to study the investment mechanism of environmental protection enterprises.

Постановка проблеми. Особливості реалізації природоохоронної діяльності та здійснення природоохоронних заходів в умовах ринкової економіки, що розвивається, складність інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємств, неоднозначність розвитку останнього зумо-

вляють необхідність систематизації, виокремлення та формування підходів, принципів і прийомів дослідження, застосування множини методів, використання категоріально-понятійного апарату пізнання щодо їх дослідження. Поряд із наявними напрацюваннями в галузі методики та методології дослідження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємств (Л. Мельник, Ю. Ніколаєв [4, 5] та ін.), залишається ряд проблем, які торкаються вивчення окремих складових реалізації і розвитку інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства, багатоваріантності вибору методів та інструментів цього механізму, особливостей реалізації природоохоронних заходів підприємства. Акцентування уваги на цих ключових моментах і проблемних точках, формування теоретичних підвалин дослідження та вивчення практичних результатів функціонування інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства, визначають напрям дослідження сутності проблеми, формування методологічних принципів і підходів дослідження процесів та явищ.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальнотеоретичні та методологічні підходи стосовно дослі-

дження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства висвітлені в працях таких вчених, як Л. Мельник, Ю. Ніколаєв, С. Валентей, О. Лазор, В. Бганба–Церера, Э. Піанка та інші.

Метою статті є формування методологічних підходів до дослідження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства відповідно вектору встановлених цілей та завдань еколого–економічного розвитку на макро-, мезо-, мікрорівнях та на рівні суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Необхідність міждисциплінарного характеру дослідження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства як джерела оптимізації взаємодії суб'єкта господарювання і природного середовища, визначається ситуацією, за якої природоохоронна діяльність і природоохоронні заходи підприємств та механізм їх інвестування здійснюються в умовах ринкової економіки, що розвивається, відображається у використанні спектру методів філософського пізнання, аналізі тенденцій та динаміки розвитку об'єкта дослідження в складних економічних умовах, формуванні рекомендацій щодо покращення його функціонування, і зумовлює важливість та необхідність синтезу прийомів, теоретичних і емпіричних рівнів досягнень різних наук – технічних, соціологічних, інвестиційного менеджменту, економічної теорії, правознавства, екологічного менеджменту, статистики, фінансів. Підтвердженням цього слугує позиція С. Валентей, котра зазначає, що «...Компоненти навколишнього середовища об'єднує велика кількість зв'язків з іншими системами штучного і природного походження... Це доводить, що проблема навколишнього середовища не може бути вирішена шляхом дослідження окремих біологічних, економічних, соціально–гігієнічних, демографічних та інших її аспектів з наступним їх підсумовуванням. Очевидно, має бути сформована єдина теорія, яка дасть змогу виробити принципи єдиної екологічної політики, що можливо лише в разі створення цілісної картини того, що відбувається» [3, с. 47–48]. Крім того, С. Валентей вказує «...навколишнє середовище складається з трьох компонентів... Найшвидшими темпами розвивається техносфера (роки), далі соціосфера (десятиріччя) і, нарешті, для зміни природного середовища потрібні століття. Звідси, при певному спрощенні, випливає, що історія людства є зміною техносфери і соціального середовища за практичної незмінності природної складової» [1, с. 33]. Однак автор вважає, що експансія техно– і соціосфери може зумовити «відрив» цих складових навколишнього середовища від природного базису і до руйнації екосистеми. Тому реалізація інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства лише підвищить роль і значення природоресурсного потенціалу для досягнення економічного розвитку як суспільства в цілому, так і окремого суб'єкта господарювання.

За основу дослідження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства автором

взято множину філософських та загальнонаукових принципів пізнання, які забезпечують об'єктивне бачення функціонування та розвитку об'єкта дослідження.

До філософських віднесено такі принципи: системності, єдності та боротьби протилежностей, взаємозв'язку та розвитку еколого–економічних явищ і процесів, трансформації кількісних змін в якісні, заперечення–заперечення, істинної і логічної єдності, які репрезентовано у табл. 1.

Систему загальнонаукових принципів дослідження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства (цілісності, комплексності, динамічності, правового регламентування, соціальної пріоритетності, суспільної доцільності, диференційованості, єдності у просторі і часі, наукової обґрунтованості, єдності теорії і практики, керованості еколого–економічними формуваннями (утвореннями), збереження та розвитку конкурентних переваг об'єкта, відтворення життєзабезпечувальної системи, порівнянності альтернативних варіантів рішень при їх відборі, етапності інвестування здійснення природоохоронних заходів підприємства, ієрархічності і прийнятності еколого–економічного та соціального ризику), відображено в табл. 2.

Застосування системного підходу до проблеми інвестування охорони довкілля, зокрема, інвестування здійснення природоохоронних заходів підприємством, полягає у виокремленні чинників впливу на цей процес та аналізі характеру взаємодії останніх.

Взаємовідносини у системі «суб'єкт господарювання (підприємство) – навколишнє природне середовище» характеризуються єдністю, взаємозв'язком і взаємовпливом. Функціонування підсистем «суб'єкт господарювання (підприємство)» і «навколишнє природне середовище» забезпечується на основі різних законів і принципів, що зумовлює складність проведення системного аналізу цих підсистем та отримання «єдиного» результату (різні пріоритети, одиниці виміру, підходи до питання інвестування здійснення природоохоронних заходів підприємствами та ін.). Кількісний вимір взаємозв'язків у системі «суб'єкт господарювання (підприємство) – навколишнє природне середовище», може забезпечити підхід, змістове наповнення якого ґрунтується на тому, що система «суб'єкт господарювання (підприємство) – навколишнє природне середовище» розвивається як за характерними лише їй законами, так і за законами, притаманними кожній її складовій. Разом із тим «природні закони мають більш універсальний характер, оскільки багато з них діють і в суспільстві» [2, с. 7–8]. Наведене свідчить про життєздатність соціально–економічної системи за умови врахування законів, які характерні для кожної із підсистем, послаблення суперечностей суб'єктів господарювання (підприємств) з навколишнім природним середовищем, що обґрунтовує необхідність розвитку та удосконалення інвестиційного механізму забезпечення природоохоронних заходів підприємства.

Застосування методичного підходу, що використовується у теорії ієрархічних систем, дозволяє виокремити особливості

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Філософські принципи дослідження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства¹

Принцип	Зміст принципу
1	2
1. Принцип системності	Ґрунтується тому, що в ході розгляду процесів та явищ незаперечною і обов'язковою є наявність внутрішнього середовища об'єкта, а необхідним – врахування взаємозв'язку змінних внутрішнього середовища та факторів зовнішнього середовища, зміни одного з яких призводять (або можуть призвести) до зміни форми та змісту усіх (або окремих) внутрішніх змінних. На стан об'єкта дослідження постійно (регулярно) впливають чинники зовнішнього середовища, які різняться між собою різною періодичністю та інтенсивністю такого впливу, тотожно як розвиток об'єкта безумовно впливає на складові соціально-економічної системи (погодженість усіх граней інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства як між собою, так і з станом економіки). Такий підхід до виміру зв'язків у системі «суспільство (суб'єкт господарювання) – природа» свідчить про наявність складної системи соціальних, економічних та екологічних відносин, які реалізуються через суспільство, суб'єктів господарювання, здійснення ними діяльності щодо охорони довкілля та інвестування природоохоронних заходів. Принцип системності синтезує числові та евристичні оцінки, внутрішнє та зовнішнє оцінювання інвестиційної діяльності, пов'язаної із реалізацією природоохоронних заходів підприємства
2. Принцип єдності та боротьби протилежностей	Зорієнтований на те, що неефективний інвестиційний механізм здійснення природоохоронних заходів підприємства має самозруйнуватися завдяки протиріччям, які є джерелом розвитку і формування нового інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства (об'єктивна потреба у тому, щоб природоохоронні заходи підприємства, здійснювані в результаті інвестування у них, носили запобіжний характер і ґрунтувалися на принципі «прогнозуї і попереджуй», а не «реагуй і виправляй»)
3. Принцип взаємозв'язку та розвитку еколого-економічних явищ і процесів	Полягає в тому, що еколого-економічні явища і процеси вимагають усестороннього врахування і розгляду без відриву від конкретної ситуації, в динаміці у часі і просторі (узгодження економічного стану підприємства з можливостями інвестування природоохоронних заходів, аналіз взаємозв'язків між елементами інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства та наслідками їх дії, врахування вимог і тенденцій екологізації політики суб'єктів господарювання, виключеність ізольованого саморозвитку підприємства). Значимість принципу взаємозв'язку та розвитку еколого-економічних явищ і процесів з позиції Е. Піанка, полягає в тому, що «Екологічні проблеми часто буває вигідно розглядати з позицій еволюції теорії, так само як еволюційні проблеми виявляється корисно проаналізувати з точки зору екології» [7, с. 25]. Цей принцип орієнтує на використання у ході дисертаційної роботи прогнозування, оцінку реалій та перспектив розвитку інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства, використання методів планології для сприяння розвитку цього механізму у майбутньому
4. Принцип перетворення кількісних змін в якісні	Базується на тому, що формування нової якості супроводжується створенням бази (простору) для нових кількісних змін. Розвиток еколого-економічних явищ в результаті інвестування у здійснення природоохоронних заходів підприємства здійснюється по висхідній до певної величини, після чого об'єкт набуває нової якості, яка, в свою чергу, забезпечує можливості для нового кількісного зростання (інвестування у здійснення природоохоронних заходів підприємства дозволяє зменшити забруднення атмосферного повітря, водних об'єктів та розміщення відходів у довкіллі, що зумовлює зменшення суми збору за забруднення навколишнього природного середовища, яку сплачуватиме суб'єкт господарювання)
5. Принцип заперечення-заперечення	Згідно з цим принципом процеси реалізації, розвитку інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства відбуваються по наростаючій (висхідній) – від простого до складного, від нижчого до вищого, від одного заперечення до іншого. Етапність розвитку досліджуваного об'єкта досягається шляхом переходу до нової якості, із запереченням попередньої, яка, в свою чергу, заперечила стару якість. Удосконалення інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства починається з моменту, коли стара система управління охороною навколишнього природного середовища зазнає впливу з боку нової
6. Принцип історичної і логічної єдності	Принцип історичної і логічної єдності передбачає вивчення дії інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства в системі ретроспективного (п'ять і більше років), оперативного (до одного року) та стратегічного аналізу (аналітичні дослідження процесів і тенденцій, що відбуваються в молочній галузі промислового виробництва. Наприклад, розроблення прогнозів дозволить оцінити якісні та кількісні параметри інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства в минулому, теперішньому і майбутньому, зробити висновки про тенденції, динаміку та фактори впливу на останній, визначити інвестиційний потенціал природоохоронного характеру на перспективу

¹Примітка. Складено з використанням джерела [7].

інвестиційного механізму забезпечення природоохоронних заходів підприємства, як системи, для його характеристики:

- багаточільова система з ієрархічною формою;
- складові елементи інвестиційного механізму забезпечення природоохоронних заходів підприємства як системи

часто зазнають неконтрольованих (слабо контрольованих) впливів;

- характер зв'язку між компонентами цієї системи складний;
- інвестиційний механізм забезпечення природоохоронних заходів підприємства як система складається з підси-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Групування загальнонаукових принципів дослідження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства¹

Принцип	Зміст принципу
1	2
1. Принцип цілісності	Для будь-якого предмета визначальними є його зміст і форма, причому, форма є способом існування змісту, залежить від нього, впливає на нього, стримуючи або стимулюючи його розвиток (наприклад, зміст запобіжних і компенсаційних витрат (інвестицій) у економіках командно-адміністративного і ринкового типу є різним. Для покращення економічних відносин добір та удосконалення форм є доволі значимим). Цей принцип передбачає застосування у дисертаційній роботі структурно-функціонального аспекту, згідно якого складові системи здійснення природоохоронних заходів підприємства підлягають не відокремленню, ізолюванню розгляду, а у взаємозв'язку, взаємовпливу та взаємозалежності з економічними, соціальними та ін. процесами, які відбуваються
2. Принцип комплексності	Ґрунтується на врахуванні кумулятивної, спільної, загальної, а не розрізної дії факторів впливу на процес інвестування здійснення природоохоронних заходів підприємства (загальна сума збору за забруднення навколишнього природного середовища, що справляється підприємством, включає суми збору, які сплачуються за: викиди забруднюючих речовин у атмосферу, скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти та розміщення відходів у довкіллі). Суспільний прогрес і еколого-економічний розвиток неможливі без здійснення природоохоронної діяльності із цілеспрямованою зміною у інвестиційному механізмі здійснення природоохоронних заходів підприємств, принципах господарювання. Важливо враховувати не тільки окремі ефекти соціального і еколого-економічних процесів розвитку, а й їх спільний (синергетичний) ефект розвитку
3. Принцип динамічності	Передбачає врахування постійних змін у розвитку процесів і явищ, що визначають зміст інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства. Цей принцип передбачає врахування: змін стану довкілля, розміру інвестицій у здійснення підприємством природоохоронних заходів, факторів внутрішнього і зовнішнього середовища суб'єкта господарювання, а також аналіз минулого і існуючого стану досліджуваного об'єкта, котрий через дозволяє виокремити напрями удосконалення об'єкта і предмета дослідження
4. Принцип правового регламентування	Базується на необхідності економіко-правового врегулювання дії інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства, дотриманні законодавчих і нормативно-правових актів, що регулюють інвестиційну діяльність в галузі природоохоронної діяльності підприємств
5. Принцип пріоритетності соціальної складової	Полягає у закладенні в основу процесу інвестування здійснення природоохоронних заходів підприємства принципу пріоритетності соціальної складової (забезпечення належної якості життя населення, безпечного стану навколишнього природного середовища). В основу проблеми інвестування у здійснення природоохоронних заходів підприємства має бути покладено соціальний критерій доцільності
6. Принцип диференційованості	Передбачає врахування особливостей економічного розвитку, антропогенного навантаження, яке справляють на довкілля різні підприємства промислового виробництва
7. Принцип єдності у просторі і часі	Означає дослідження процесу інвестування у здійснення природоохоронних заходів підприємства у просторово-часовій єдності, а також врахування та послаблення (усуєнення) дії факторів низької ефективності інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства
8. Принцип наукової обґрунтованості	Полягає у врахуванні в процесі інвестування природоохоронних заходів підприємства еколого-економічних законів, нових позицій і підходів
9. Принцип єдності теорії і практики	Означає, що інвестиційний механізм здійснення природоохоронних заходів підприємства повинен бути логічним, базуватися на принципах і методах управління, а рішення, через які забезпечується його функціонування і розвиток – розв'язувати одне із завдань практичного характеру
13. Принцип керованості еколого-економічними формуваннями	Передбачає виокремлення в об'єкті дослідження керуючої (державні структури, суб'єкти господарювання, що справляють вплив на здійснення та можливості покращення природоохоронної діяльності підприємства через інвестування у її здійснення) та керованої (інвестиційний механізм здійснення природоохоронних заходів підприємства) систем, що дозволяє з врахуванням підсумків та результатів таких впливів спрямувати еколого-економічні процеси у певному напрямі
14. Принцип збереження та розвитку конкурентних переваг об'єкта	Полягає у з'ясуванні сильних і слабких сторін інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства, виявленні їх стану в майбутньому, а також можливостей сформувати цілові стратегічні орієнтири розвитку цього механізму та отримати очікувані переваги удосконалення останнього
15. Принцип відтворення життєздатності системи	Розвиток об'єкта дослідження повинен забезпечувати збереження та підтримання в належному стані екологічної системи, на яку справляє вплив підприємство
16. Принцип порівняльності альтернативних варіантів рішень при їх відборі	Означає, що можливі варіанти рішень щодо інвестування здійснення природоохоронних заходів підприємства підлягають порівняльності в розрізі таких факторів: час, фінансове та інформаційне забезпечення, технічні можливості, якість, рівень екологічного і соціального ризику
17. Принцип етапності інвестування здійснення природоохоронних заходів підприємства	Передбачає дослідження об'єкта дисертаційної роботи у оперативному, тактичному і стратегічному часових горизонтах (межах)
18. Принцип ієрархічності та прийнятності еколого-економічного та соціального ризику	Полягає у визначенні ступеню ризику, котрий пов'язаний з обмеженістю інвестиційних ресурсів підприємства та необхідністю їх використання для розв'язання першочергових проблем суб'єкта господарювання. Певний рівень ризику має місце за будь-яких умов, особливо, коли можливості фінансування здійснення природоохоронних заходів підприємства та використання застарілих технологій та обладнання є обмежені. Цей принцип передбачає формування рівнів ієрархії в інвестуванні охорони довкілля (наприклад, взаємна участь держави, громадськості і підприємства у процесі інвестування здійснення природоохоронних заходів підприємства)

¹Примітка. Складено автором самостійно.

стем, які різняться між собою ступенем складності, структурою і специфікою елементів;

- інвестиційному механізму забезпечення природоохоронних заходів підприємства як системі притаманні: послідовне розташування складових елементів (підсистем); пріоритет втручання підсистеми верхнього рівня; залежність дій підсистеми верхнього рівня від здійснення інвестиційної діяльності підсистемами нижчого рівня.

Системний підхід у вивченні проблеми функціонування і розвитку інвестиційного механізму забезпечення природоохоронних заходів підприємства як системи дозволяє вирішувати комплекс завдань, до яких відносяться: проблема взаємозв'язку інвестування природоохоронних заходів підприємства з факторами впливу на його здійснення; відображення взаємозв'язку організаційних структур управління, задіяних в управлінні і регулюванні природоохоронної діяльності на загальнодержавному, регіональному, місцевому рівнях та на рівні суб'єктів господарювання; виокремлення факторів здійснення організаційно-управлінських та регулюючих впливів на рівні суб'єкта господарювання (підприємства); вивчення та аналіз функціонального навантаження елементів інвестиційного механізму забезпечення природоохоронних заходів підприємства.

Системність розгляду об'єкта дослідження ґрунтується на використанні низки прийомів, способів системного аналізу, вектор яких направлений на виокремлення характеристик, особливостей, взаємозв'язків та взаємовпливів складових інвестиційного механізму забезпечення природоохоронних заходів підприємства, виявлення і врахування суперечностей та проблем функціонування цього механізму, створення основ для підготовки і прийняття управлінських рішень щодо здійснення інвестування природоохоронних заходів підприємства.

Логічне впорядкування цілеорієнтації здійснення інвестування природоохоронних заходів підприємства є джерелом для пошуку оптимального варіанта розв'язання дискусійних аспектів, які виникають в ході здійснення природоохоронної діяльності підприємства, зокрема, її інвестування. Комплексний характер системного аналізу характеризується наявністю еколого-економічних, інвестиційних, організаційних, соціальних проблем та необхідністю підготовки і прийняття управлінських рішень щодо їх вирішення і зорієнтований на вирішення теоретичних і практичних завдань інвестування природоохоронних заходів підприємства.

Доцільним є використання прийомів і методів порівняльного аналізу, що охоплюють рівні: проведення аналізу та здійснення оцінок в розрізі локальних (метод статистичних порівнянь (співставлень), порівняння планових і фактичних результатів, метод нормативних оцінок) та комплексних ознак (загальний (комплексний) показник виступає інструментом для оцінки системи якісних ознак). Загалом, вказаний вище метод використовується з метою виявлення відхилень фактичного (наявного) стану певної системи від бажаного із паралельним з'ясуванням причин цих відхилень

(запланований і фактичний обсяг інвестування природоохоронних заходів підприємства).

У той час як метод системного аналізу дозволяє розглядати об'єкт і предмет статті як окремі підсистеми з метою їх вивчення, – метод синтезу уможливорює уявне об'єднання складових об'єкта дослідження для досягнення організаційної стрункості та єдності структури інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства.

Метод абстрагування, котрий теж застосовується в дослідженні економічних, екологічних та інших процесів, дозволяє абстрагуватись від окремих несуттєвих властивостей досліджуваного об'єкта і паралельно зосередити увагу на властивостях, котрі є відображенням сутності механізму функціонування об'єкта. Так, частина економічних категорій не підлягає виявленню і вимірюванню через безпосереднє спостереження (наприклад, реалізація еколого-економічних принципів «забруднювач платить» і «споживач платить», які закладені в основу функціонування механізму збору за забруднення навколишнього природного середовища). Це зумовлює актуальність і необхідність використання названого вище методу. Іншим аспектом абстрагування є узагальнення, яке полягає у «сходженні від абстрактного до конкретного», що передбачає погляд на розрізнені явища, процеси, факти як певну систему, елементи якої мають свою харизму, наділені характерними рисами, спільними домінантами з іншими аналогічними явищами і процесами.

Необхідним є застосування загальнонаукових методів індукції та дедукції. Індуктивний метод дозволяє зробити резюмуючий висновок на основі розрізнених, поодиноких фактів (наприклад, висновок про неефективність функціонування інвестиційного механізму забезпечення природоохоронних заходів підприємства ґрунтується на фактах про несвоечасність інвестування природоохоронних заходів підприємства (за принципом «реагуй і виправляй» та ін.). Дедукція дозволяє набути знань про складові елементи об'єкта дослідження на основі загальних знань і положень (дані про обсяги викидів в атмосферу, скидів у водні об'єкти та розміщення відходів у довкіллі і їх частку у загальній сумі збору за забруднення навколишнього природного середовища формують уявлення про загальну картину забруднення підприємством навколишнього природного середовища).

Поряд із множиною загальнонаукових методів, доцільно застосовувати і конкретно-наукові методи, такі як економіко-статистичний та економіко-математичний. Їх суть полягає в одержанні інформаційних даних про стан об'єкта дослідження, виявити зв'язки, залежності і детермінанти між процесами і явищами (наприклад, динаміка інвестицій у здійснення природоохоронних заходів підприємства залежно від збільшення обсягу виробництва).

Метод екстраполяції базується на припущенні про безперервність розвитку більшості економічних процесів, оскільки, якщо системі в минулому періоді був притаманний розвиток з відповідною постійністю та темпом, то можна припустити, що

така постійність чи розвиток залишаться такими ж впродовж певного періоду часу в майбутньому періоді. Разом з тим цей метод не враховує вплив факторів динамічного зовнішнього середовища, що виключає абсолютизацію останнього у науковій роботі (абсолютні прирости та темпи зростання інвестицій у здійснення природоохоронних заходів підприємства).

Висновки

Отже, представлена автором методологія теоретичного і практичного дослідження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства зорієнтована на з'ясування і розкриття сутності об'єкта і предмета дослідження як єдиного цілого; виявлення множини зв'язків у ньому, систематизації і типізації цих зв'язків. Наведений підхід до вивчення інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства сприяє об'єднанню теорії і практики, формує струнку, логічну, цілісну концепцію розвитку та удосконалення досліджуваного об'єкта на перспективу.

Література

1. Указ Президента України від 10 лютого 2004 року № 176/2004. 309 «Про положення про Державний комітет природних ресурсів України» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gdo.kiev.ua
2. Бганба–Церера В.Р. Экологическая проблема: социально-философские основания и пути решения / В.Р. Бганба–Церера. – М.: РАУ, 1993. – 78 с.
3. Валентей С.Д. Развитой социализм: экологическая политика / С.Д. Валентей. – М.: Экономика, 1984. – 104 с.
4. Мельник Л. Принципи екологічного розвитку / Л. Мельник // Економіка України. – 1996. – №2. – С. 71–78.
5. Николаев Ю.О. Экоинновационное развитие и макроэкономическая стабильность (методол. аспект): [монография] / Ю.О. Николаев. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2005. – 340 с.
6. Пианка Э. Эволюционная экология / Э. Пианка. – М.: Мир, 1981. – 399 с.

В.В. НАГАЙЧУК,
здобувач, викладач, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Методологічні аспекти змісту, класифікації та напрямів зниження витрат виробництва

У статті розкривається зміст поняття «витрати підприємства», подається класифікація витрат за основними класифікаційними ознаками. Окреслено напрями зниження витрат виробництва та надано рекомендації щодо вдосконалення системи управління витратами на підприємстві.

В статье раскрывается содержание понятия «расходы предприятия», предлагается классификация затрат по основным классификационным признакам. Определены направления снижения затрат производства и даны рекомендации по совершенствованию системы управления затратами на предприятии.

The article reveals the meaning of enterprise expenses, the classification of expenses by major classification criteria is proposed. The directions to reduce costs of production are defined and recommendations to improve cost management in the enterprise are given.

Постановка проблеми. Матеріальні блага і послуги складають основу життя і розвитку будь-якого суспільства. Створення споживчих благ для задоволення потреб людей здійснюється за допомогою виробництва і є головною його метою. Тому дослідження процесу виробництва на підприємствах у всіх його проявах, його закономірностей і тенденцій є ключовою проблемою економічної науки і практики.

Важливою складовою дослідження виробництва є його витрати, оскільки виробництво починається саме з витрат, а вже потім, як похідні від них, розглядаються питання організації, управління і одержання результатів діяльності підприємства.

Важливою умовою успішної діяльності підприємств є досягнення оптимального рівня витрат на виробництво, внаслідок чого зростає конкурентоспроможність продукції та стане реальним досягнення довгострокового економічного зростання підприємств.

В економічній літературі до теперішнього часу наводяться неоднозначні визначення поняття «витрати», і при цьому часто відсутні необхідні методологічні акценти відносно їхнього змісту, класифікації і оцінки, що суттєво знижує глибину розуміння, об'єктивність і системність підходу до даної економічної категорії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання основ сутності, класифікації та управління витратами підприємства є предметом уваги багатьох науковців та практиків. Дослідженням цих питань займаються як зарубіжні, так і вітчизняні фахівці: І.В. Бугай, З.С. Варналії, Т. Войтенко, Н. Ворона, В.М. Панасюк, О.О. Пилипенко, Н. Скригун, Ю.С. Цал–Цалко, Л. Цимбалюк, Н.В. Шандова, Дж. Шанк та інші, але низка питань залишається невирішеною і вимагає дослідження.

Мета статті полягає в уточненні методологічних основ сутності, класифікації та визначенні напрямів зниження витрат виробництва.

Виклад основного матеріалу. П(С)БО 1 визначає витрати як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Більшість авторів характеризують і визначають категорію «витрати» як сукупність переданих у грошовій формі витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт та їх реалізацією [3, с. 114].

Інші автори трактують «витрати» як або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [7, с. 62].

Є ще і бухгалтерський підхід, згідно з яким «витрати» – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [1, с. 24; 6, с. 14].

Таким чином, витрати підприємства потрібно розглядати як складну економічну категорію, яка поєднує в собі за змістом і процес формування необхідного обсягу економічних ресурсів на підприємстві, і процес їхнього використання.

Економічне розуміння витрат базується на проблемі обмеженості ресурсів і можливості їхнього альтернативного використання. Застосування ресурсів у одному виробничому процесі виключає можливість їхнього використання за іншим призначенням. Вибір конкретних ресурсів для виробництва

якогось товару означає неможливість виробництва альтернативного товару. Економічні витрати будь-якого ресурсу, що застосовуються у виробничому процесі, рівні його цінності при найкращому з усіх можливих варіантів використання.

Проте до складу витрат підприємства входять не тільки ті, що пов'язані з купівлею ресурсів, крім них підприємство несе витрати на збут та просування продукції на ринок. Сюди відносяться витрати пов'язані з транспортуванням виробів споживачу, на проведення маркетингових досліджень та організацію реклами тощо. Виражені у грошовій формі вони являють собою витрати реалізації продукції. Крім того, підприємство сплачує податки, збори, робить відрахування в різноманітні цільові і позабюджетні фонди, що також відносяться на собівартість продукції. Сума витрат виробництва і реалізації, податків, зборів і обов'язкових відрахувань становить витрати підприємства або повну собівартість продукції.

У певному періоді витрати визнаються одночасно з доходом, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Якщо актив забезпечує отримання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості між відповідними звітними періодами.

Витрати утворюються в процесі формування та використання ресурсів для досягнення певної мети (рис. 1). Вони мають різне спрямування, але найбільш загальним і принциповим є їх поділ на інвестиційні та поточні (операційні) витрати, пов'язані з безпосереднім виконанням підприємством своєї основної функції – виготовлення продукції (надання послуг).

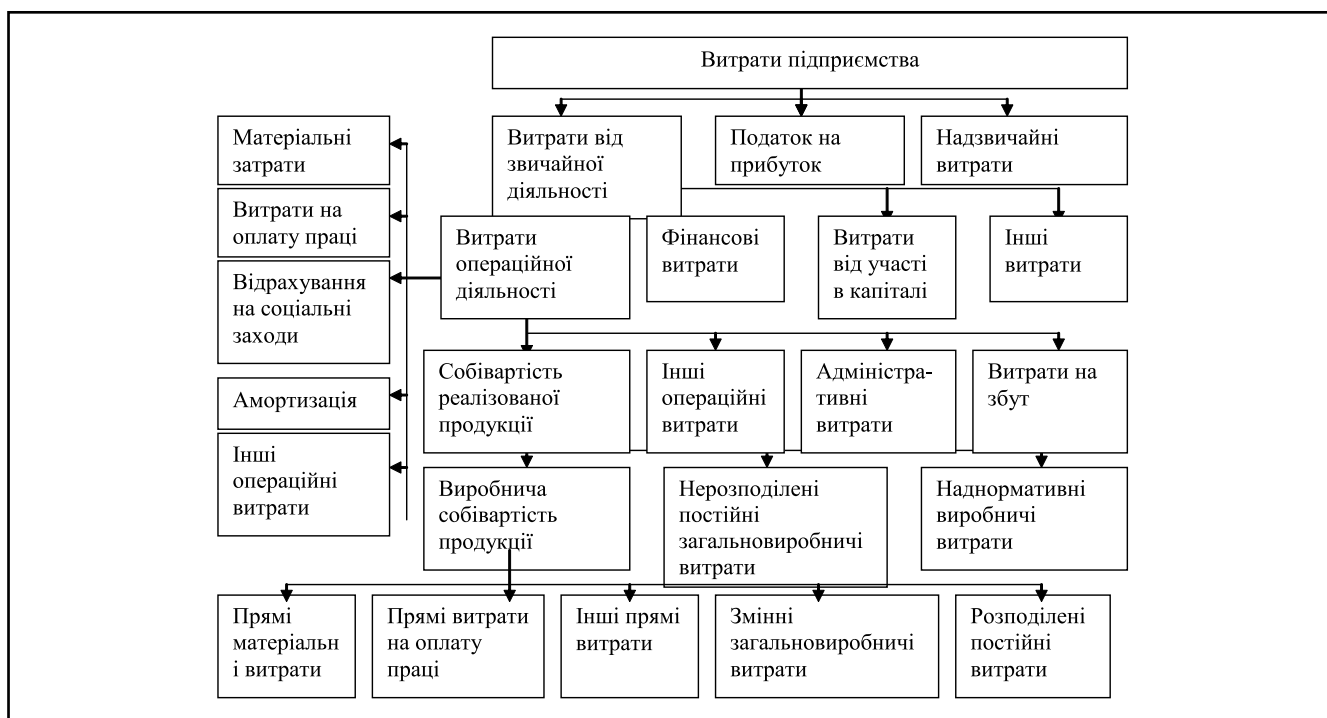


Рисунок 1. Формування витрат підприємства

Поточні витрати чинників виробництва бувають циклічними та безперервними. Перші повторюються з кожним циклом виготовлення продукту (витрати на матеріали, заробітну плату виробників, інструмент та ін.), другі існують постійно і незалежно від виробництва (утримання приміщень, споруд, устаткування, управлінського персоналу тощо).

Витрати мають натуральну та грошову форми. Планування й облік витрат факторів виробництва в натуральній формі (кількість, маса, об'єм, довжина тощо) мають важливе значення для організації діяльності підприємства. Проте для оцінювання результатів цієї діяльності вирішальною є грошова оцінка витрат, оскільки вона виражає вартість продукції (послуг).

Слід відрізнити витрати, які утворюють вартість продукції в певному періоді (списуються на неї), і реальні грошові виплати. Перші витрати зв'язані з виготовленням продукції незалежно від того, коли куплено відповідні матеріальні ресурси чи найнято робочу силу. Другі – це виплати за придбані чинники виробництва без урахування часу їхнього використання. Реальні грошові виплати обслуговують зовнішній оборот підприємства та оплату праці.

Собівартість продукції – це грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення та збут продукції [7, с. 62]. Відображаючи рівень витрат на виробництво, собівартість комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства, а отже, і рівень техніки, технології та організації виробництва. Що ліпше працює підприємство, то нижчою є собівартість продукції. Тому собівартість є одним із важливих показників ефективності виробництва.

Собівартість продукції має тісний зв'язок з її ціною. Це виявляється в тому, що собівартість є базою ціни товару і водночас обмежником для виробництва (ніхто не випустить продукції, ринкова ціна якої є нижчою за її собівартість).

Для обчислення собівартості продукції важливе значення має визначення складу витрат, які в неї включають. Як відомо, витрати підприємства відшкодовуються за рахунок двох власних джерел: собівартості й прибутку. Тому питання про склад витрат, які включаються в собівартість, є питанням їхнього розподілу між зазначеними джерелами відшкодування. Загальний принцип цього розподілу полягає в тому, що через собівартість мають відшкодовуватися ті витрати підприємства, які забезпечують просте відтворення всіх факторів виробництва: предметів, засобів праці, робочої сили та природних ресурсів. Відповідно до цього в собівартість продукції включають витрати на:

- дослідження ринку та виявлення потреби в продукції;
- підготовку й освоєння нової продукції;
- виробництво, включаючи витрати на сировину, матеріали, енергію, амортизацію основних фондів і нематеріальних активів, оплату праці персоналу;
- обслуговування виробничого процесу та управління ним;
- збут продукції;
- розвідку, використання й охорону природних ресурсів;
- набір і підготовку кадрів;

– поточну раціоналізацію виробництва.

Але на практиці з різних причин немає повної відповідності між дійсними витратами на виробництво та собівартістю продукції. Так, згідно з чинним порядком не включаються в собівартість продукції, а відшкодовуються за рахунок прибутку або інших джерел витрати на підготовку та освоєння нової продукції серійного та масового виробництва.

Водночас є такі витрати, які включаються у собівартість продукції, але не мають прямого зв'язку з виробництвом: оплата часу виконання державних обов'язків працівниками підприємства, скорочення робочого дня для підлітків, матерів, які мають дітей віком до трьох років тощо.

Склад витрат, які включаються в собівартість продукції (послуг), може дещо змінюватися з різних практичних міркувань. Але загальною тенденцією таких змін має бути якомога повніше відображення в собівартості дійсних витрат на виробництво продукції.

Як правило, витрати виробництва класифікують за різними ознаками. На нашу думку, основне місце серед усіх класифікаційних ознак займає поділ витрат за економічним змістом і за призначенням, або за місцем виникнення.

За економічним змістом витрати на виробництво групуються за економічними елементами: матеріальні витрати; амортизація основних фондів; витрати на оплату праці працівників підприємства; відрахування на соціальні заходи; інші витрати (витрати на відрядження, страхові платежі, відсотки за кредити, оплата послуг сторонніх організацій, знос нематеріальних активів та інші) [4, с. 181].

Групування витрат за економічними елементами дозволяє у процесі їх аналізу визначити рівень та динаміку матеріаломісткості, трудомісткості, фондомісткості і оцінити вплив конкретних факторів на зміну цих показників.

За призначенням витрати групуються за калькуляційними статтями. Таке групування дає відповідь на запитання: де, на які цілі, в яких розмірах використані ті чи інші ресурси. Групування витрат за призначенням необхідне для розрахунків та аналізу собівартості одиниці продукції, пошуку резервів скорочення витрат.

Перелік типових калькуляційних статей витрат для великих та середніх підприємств різних галузей є таким: сировина і матеріали за вирахуванням зворотних відходів, паливо та енергія на технологічні потреби, основна та допоміжна заробітна плата виробничих робітників, відрахування в фонди соціального захисту, утримання та експлуатація машин і обладнання, загально виробничі витрати, адміністративні витрати, підготовка і освоєння виробництва, витрати на збут [4, с. 181].

Слід мати на увазі, що згідно з «Положеннями (стандартів) бухгалтерського обліку», які вступили у дію з 1 січня 2000 року, у фінансовому плануванні, обліку та звітності адміністративні витрати та витрати на збут не включають у собівартість продукції, а покривають їх за рахунок прибутку.

Але при калькулюванні собівартості продукції на багатьох підприємствах адміністративні витрати та витрати на збут

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

включають традиційно у собівартість. Враховуючи це положення, доцільно аналізувати собівартість за сукупністю усіх статей калькуляції.

За методом включення у собівартість витрати поділяються на прямі і непрямі [4, с. 181]. Прямі витрати можна безпосередньо віднести на конкретний виріб, на основі існуючих норм на одиницю продукції (витрати на основні матеріали, куповані вироби, заробітну плату основних виробничих робітників, а в ряді випадків також на технологічну енергію).

Непрямі витрати неможливо безпосередньо віднести на визначені вироби, тому що ці витрати однаково відносяться до усіх видів виробів, що виготовляються підприємством (витрати на управління та обслуговування виробництва).

За ступенем залежності від обсягу виробництва продукції витрати поділяються на змінні та умовно-постійні. Змінні витрати знаходяться у прямій залежності від обсягів виробництва. Це витрати основних матеріалів, заробітна плата основних виробничих робітників з відрахуваннями у фонди соціального захисту населення. Умовно-постійні витрати у визначених межах не залежать від обсягів виробництва продукції [4, с. 182].

Інші автори виділяють види витрат дещо по-іншому. Так, автори Т. Войтенко, Н. Вороная [2, с. 21], Ю.С. Цал-Цалко [6, с. 20] пропонують таку класифікацію витрат (див. табл.).

За місцем відповідальності (місцем виникнення витрат) витрати на виробництво групуються за виробництвами, цехами, дільницями, технологічними переділами, службами та іншими адміністративно-відокремленими структурними підрозділами підприємства.

Залежно від характеру та призначення виконуваних процесів виробництво поділяється на основне, допоміжне (підсобне).

До основного виробництва належать виробництва, цехи, дільниці, що беруть безпосередню участь у виготовленні продукції.

Допоміжне (підсобне) виробництво призначене для обслуговування цехів основного виробництва, виконання робіт по ремонту основних засобів, забезпечення інструментом, запасними частинами для ремонту устаткування, різними видами енергії (парою, холодом), тарою, транспортними та

іншими послугами. До нього належать ремонтні цехи, експериментальні, енергетичні, паросилове господарство, компресорні, тарні, транспортні та інші підрозділи.

За єдністю складу витрати поділяються на одноелементні та комплексні. Одноелементні – складаються з одного елементу витрат, комплексні – з кількох економічних елементів.

За видами витрати класифікуються за економічними елементами та статтями калькуляції.

За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат витрати поділяються на змінні та постійні. До змінних витрат належать витрати, абсолютна величина яких зростає зі збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується із його зниженням. До змінних витрат належать витрати на сировину та матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, технологічне паливо та енергію, на оплату праці працівникам, зайнятим у виробництві продукції (робіт, послуг), з відрахуванням на соціальні заходи, а також інші витрати.

Постійні – це витрати, абсолютна величина яких із збільшенням (зменшенням) обсягу випуску продукції істотно не змінюється. До постійних належать витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням виробничою діяльністю цехів, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва.

Витрати на виробництво поділяються за календарними періодами на поточні, довгострокові та одноразові.

Поточні, тобто постійні, звичайні витрати або витрати, у яких періодичність менша за місяць.

Довгострокові витрати – це витрати, пов'язані з виконанням довгострокового договору (контракту), тобто контракту, який не планується завершити раніше, ніж через дев'ять місяців з моменту здійснення перших витрат або отримання авансу (передоплати).

Одноразові, тобто однократні витрати, або витрати, які здійснюються один раз (з періодичністю більш як місяць) і спрямовуються на забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу.

За доцільністю витрачання витрати поділяються на продуктивні та непродуктивні. Продуктивні – передбачені технологією та організацією виробництва. Непродуктивні – не

Класифікація витрат виробництва

Ознаки	Витрати
За центрами відповідальності	Витрати виробництва, цеху, дільниці, служби, технологічного переділу
За видами продукції, робіт, послуг	Витрати на вироби, типові представники виробів, групи однорідних виробів, одноразові замовлення тощо
За єдністю складу витрат	Одноелементні, комплексні
За способами перенесення вартості на продукцію	Прямі, непрямі
За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень затрат	Змінні, постійні
За визначенням відношення до собівартості продукції	Витрати на продукцію, витрати періоду
За календарними періодами (часом виникнення)	Витрати поточні, майбутніх періодів і майбутні витрати, довгострокові, одноразові
За доцільністю витрачання	Ефективні, неефективні
За відношенням витрат до процесу виробництва	Основні, накладні
За видами витрат (економічним змістом)	Витрати за економічними елементами, витрати за статтями калькуляції

обов'язкові, що виникають у результаті певних недоліків організації виробництва, порушення технології тощо.

За визначенням відношення до собівартості продукції розрізняють витрати на продукцію та витрати періоду.

Витрати на продукцію – це витрати, пов'язані з виробництвом. У виробничій сфері до таких витрат належать усі витрати (матеріали, заробітна плата, амортизація тощо), пов'язані з функцією виробництва продукції.

Витрати періоду – це витрати, що не включаються до виробничої собівартості і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені. Це витрати на управління, збут продукції та інші операційні витрати.

Дещо ширшу класифікацію витрат виробництва можна побачити у монографії доцента кафедри обліку та контролінгу промисловості ТНЕУ В.М. Панасюка, який, застосовуючи досвід зарубіжної та вітчизняної теорії з питань класифікації витрат виробництва на промислових підприємствах, обґрунтував основні класифікаційні ознаки, які найбільшою мірою характеризують стан обліку і методи обрахування витрат виробництва на промислових підприємствах і повинні використовуватись при здійсненні калькуляції собівартості продукції для різних потреб управління [5, с. 30]. Загальна схема основних класифікаційних ознак, за якими можуть розроблятися певні класифікації, групування витрат та методи розрахунку наведена на рис. 2.

Можливості зниження витрат виробництва виділяються й аналізуються по двох напрямках: по джерелах і чинниках. Джерела – це витрати, за рахунок економії яких можуть бути знижені витрати виробництва. Чинники – це техніко-економічні умови, під впливом яких змінюються витрати.

Основними джерелами зниження витрат виробництва і реалізації продукції є:

- зниження витрат сировини, матеріалів, палива і енергії на одиницю продукції;

- зменшення розміру амортизаційних відрахувань, що припадають на одиницю продукції;

- зниження витрат заробітної плати на одиницю продукції;

- скорочення адміністративно-управлінських витрат;

- ліквідація непродуктивних витрат і втрат.

На економію ресурсів суттєво впливає число техніко-економічних чинників. Найбільший вплив мають такі групи внутрішньовиробничих чинників:

- підвищення технічного рівня виробництва;

- удосконалення організації виробництва і праці;

- зміна обсягу виробництва.

Одним з головних завдань апарату управління на сьогодні є створення такої системи управління витратами виробництва, яка б давала можливість керувати витратами на всіх етапах виробничого циклу, відповідала б критеріям єдності підходів на різних рівнях управлінської діяльності (прогнозування, планування, обліку, калькулювання, аналізу та оцінки використаних можливостей), дозволяла б встановлювати залежність параметрів зниження витрат виробництва і зростання якості продукції та її обсягів.

Система управління витратами буде ефективною лише в тому випадку, якщо будуть враховані особливості кожного промислового підприємства, охоплені всі процеси, що здійснюються підприємством та буде побудована у відповідності до принципів управління.

У практиці підприємств, що працюють в умовах ринку, розрізняють такі підходи до побудови аналітичних рахунків управлінською обліку:

- за центрами виникнення витрат;

- за центрами відповідальності;

- за центрами рентабельності.

Дуже важливим в управлінському обліку є організація обліку за центрами відповідальності за витратами і центрами виникнення.

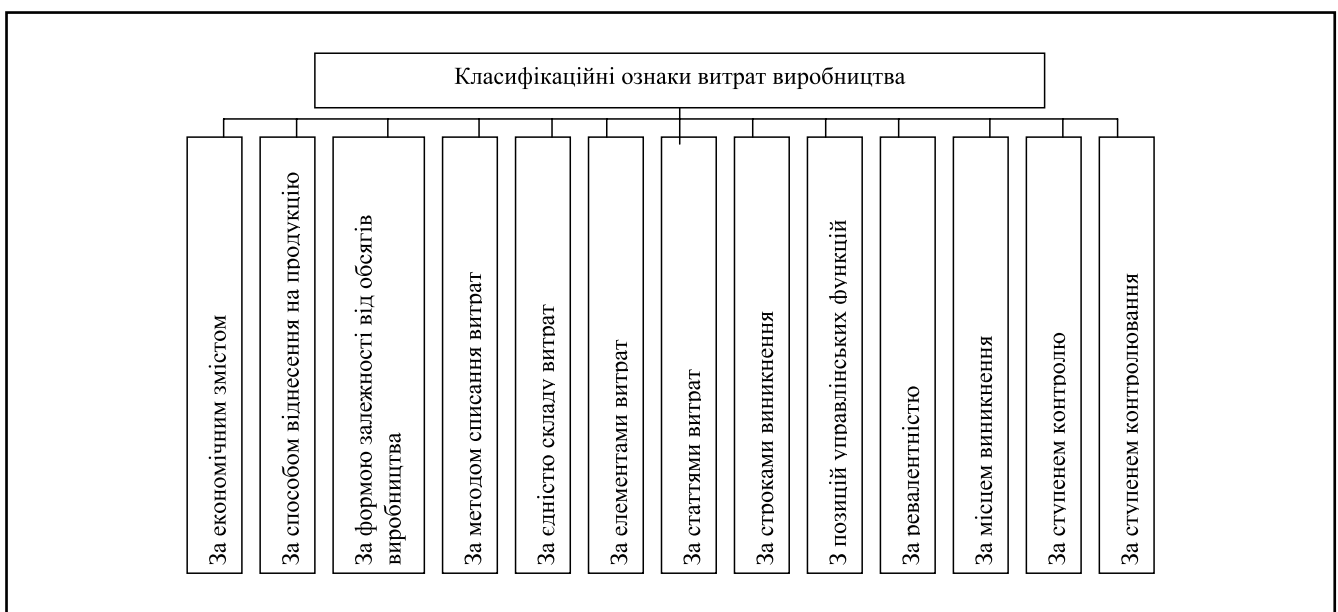


Рисунок 2. Схема класифікаційних ознак для визначення витрат виробництва

Центри виникнення витрат – окремі структурні підрозділи підприємства, в яких можна організувати нормування, планування та облік витрат виробництва з метою спостереження, контролю та управління витратами виробничих ресурсів, а також оцінки їх використання.

Система обліку, в якій передбачається складання звітів за даними порівняння кошторисних (стандартних) показників з фактичними, називають облік за центрами відповідальності. Центр відповідальності – групування витрат, яке дозволяє поєднувати в одному обліковому процесі місця виникнення витрат (виробництво, цех, дільницю, бригаду) з відповідальністю їх керівників.

Система обліку за центрами відповідальності: дозволяє оперативно контролювати витрати і результати на різних рівнях організації і оцінювати діяльність окремих менеджерів і підрозділів на підставі проведення первинного аналізу.

Центр рентабельності – різновид центрів відповідальності, в яких дохід є грошовим вираженням виготовленої продукції; витрата – грошове вираження використаних ресурсів, а прибуток – різниця між доходом та витратами.

Зниження витрат виробництва на підприємстві досягають в результаті:

- застосування ресурсозберігаючої технології, що забезпечує економію матеріалів та енергії, вивільнення робітників;
- чіткого дотримання технологічної дисципліни, що призводить до скорочення витрат від браку;
- використання технологічного обладнання, особливо такого, що дорого коштує в економічно ефективних сферах та режимах;
- збалансовані експлуатації виробничих потужностей, що призводить до скорочення вартості основних засобів, незавершеного виробництва та запасів продукції;
- розробки оптимальної стратегії технічного розвитку підприємства, що забезпечує раціональний рівень витрат на створення технічного потенціалу підприємства;
- підвищення організаційного рівня виробництва, що призводить до скорочення витрат робочого часу, тривалості виробничого циклу і, як наслідок, зниження собівартості продукції та величини оборотних засобів підприємства;

– запровадження ефективних систем внутрішньовиробничих економічних відносин, що сприяють економії всіх видів ресурсів, підвищенню якості продукції;

раціоналізація організаційної структури системи управління виробництвом, а значить, скорочення витрат на управління, підвищення його ефективності.

Висновки

Кожне підприємство в сучасних ринкових умовах господарювання намагається максимізувати свій дохід і, відповідно, мінімізувати свої витрати, адже прибуток – це те, заради чого ведеться будь-який бізнес. Для такого успішного функціонування кожен підприємець повинен навчитися ефективно управляти витратами, а для цього треба розуміти їх сутність, здійснювати класифікацію витрат за такими ознаками, які б дозволяли отримувати найбільш повну інформацію як для прийняття правильних управлінських рішень, так і для задоволення потреб зовнішніх користувачів, які мають безпосереднє відношення до даного суб'єкта ринкових відносин.

Висвітлені вище методичні підходи до класифікації витрат виробництва мають практичне значення для вибору методів їх обліку і набуватимуть все більшого застосування при обґрунтуванні шляхів зниження витрат на базі управління ними.

Література

1. Бугай І.В. Особенности определения себестоимости продукции // Экономика: Проблемы теории и практики, 2006, вып. 167. – С. 219–225.
2. Войтенко Т., Вороная Н. Усе про облік витрат на виробничому підприємстві. – Х.: Фактор, 2005. – 266 с.
3. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства. Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 194 с.
4. Марченко О.І. Економічний аналіз. Навч. посіб. – Вінниця: БІЕ ТАНГ, 2005. – 320 с.
5. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект. – Тернопіль: Астон, 2005. – 288 с.
6. Цал–Цалко Ю.С. Витрати підприємства. Підручник. К.: 2002. – 656 с.
7. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 528 с.

О.Ю. ПАЛЕХА,
аспірантка, Європейський університет

Сутнісний підхід до формування туристичного продукту

У статті узагальнюються різні підходи щодо розуміння поняття «туризм», відношення до туризму як до продукту діяльності, послуги або товару. Доведено, що туристична послуга є туристичним продуктом, який включає ряд основних і додаткових послуг, взає-

мозв'язок яких у комплексі формує цілісність даного процесу.

В статье обобщаются различные подходы к пониманию понятия «туризм», отношение к туризму как к продукту деятельности, услуге или товару. Доказано, что ту-

ристическая услуга является туристическим продуктом, который включает ряд основных и дополнительных услуг, взаимосвязь которых в комплексе формирует целостность данного процесса.

In the article different approaches are summarized in relation to understanding of concept «tourism», attitude toward tourism as to the product of activity, favour or commodity. It is well-proven that a tourist favour is a tourist product, which includes the row of basic and additional services intercommunication of which in a complex forms integrity of this process.

Постановка проблеми. Протягом другої половини ХХ сторіччя туризм став однією з провідних галузей сучасної економіки. Разом із тим, аналізуючи багатогранність даного явища, дотепер не існує однозначного трактування сутності його розуміння. В одних туризм асоціюється з кілометрами, пройденими неходженими стежками, з наметом, з піснями біля вогнища, для інших – це поїздки по історичних місцях, для третіх – подорожі по закордонних країнах. І всі вони мають рацію, оскільки туризм надзвичайно різноманітний.

Сьогодні ми сприймаємо туризм як наймасовіший феномен ХХ ст., як одне з найяскравіших явищ нашого часу, що проникає в усі сфери нашого життя і змінює навколишній світ і ландшафт. Туризм став одним із найважливіших чинників економіки, тому його необхідно розглядати не просто як поїздку або відпочинок. Це поняття набагато ширше і являє собою сукупність відносин і єдність зв'язків і явищ, які супроводжують людину в подорожах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останні роки в Україні зростає увага вчених і фахівців туристичної галузі до проблем розвитку туризму, формування складових туристичної індустрії тощо. Питання історії виникнення та подальшого функціонування туристичної галузі розглядалися в працях В.Г. Герасименка, Т.А. Дьорової, Т.Г. Сокол, О.І. Лугової, П.М. Слободяна, Д.А. Степанкова, В.К. Федорченка та інших авторів.

Процесом створення туристичного продукту займалися провідні науковці, серед яких О.А. Агеева, Д.Н. Акуленок, М.М. Васильєва, О.О. Любіцева, В.Ф. Кифяк, В.К. Бабарицька, А.Д. Чудновський, Ю.О. Карягін, якими були запропоновані власні підходи до класифікації складових елементів туристичного продукту.

Питання, що пов'язані з визначенням сутності, складових, місця та ролі туризму, розробляються як вітчизняними, так і зарубіжними дослідниками. Проте, незважаючи на підвищену увагу економічної науки до туризму, до цих пір відсутня єдина думка щодо визначення та класифікації туристичних послуг.

Мета статті – проаналізувати різні підходи розуміння поняття «туризм», визначити особливості туристичного продукту, дослідити складові, що формують туристичний продукт.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні туризм як унікальне соціальне явище стає доступним широким верствам населення як засіб відпочинку, оздоровлення, вивчення

культур та традицій тощо. Стрімкий розвиток туризму привів до того, що сьогодні він є одним з ключових двигунів соціально-економічного прогресу. Складність туризму як соціально-економічного явища характеризується наявністю великого різноманіття визначень та трактувань самого поняття «туризму», які відображають різні його грані. Всі ці визначення постійно доопрацьовуються та вдосконалюються. Основні з них наведені у табл. 1.

Багатогранність функцій, які виконує туризм та різноманітність форм його виявлення призвела до появи великої кількості тлумачень поняття «туризм». Підсумовуючи погляди науковців, можна дати таке авторське визначення цього поняття: туризм – це форма подорожі, яка супроводжується процесом політичних, економічних та культурних контактів та один із факторів, що визначають якість життя.

Різноманітність існуючих визначень пов'язана з двоїстістю внутрішньої природи самого туризму. З одного боку, туризм – це частковий випадок подорожі, з іншого – діяльність з виробництва туристичного продукту. Однак виробництво – це економічна діяльність, і його метою є отримання прибутку, а подорож – це завжди переміщення в просторі. Знайти межу між метою подорожі та метою туризму досить важко, тому ці поняття слід розрізняти.

Туристична діяльність має свої особливості. Тут має місце реалізація туристичного продукту, причому частка послуг в туризмі становить 60%, товарів – 40%. Саме тому важко визначитися, що є результатом туристичної діяльності – товар або послуга.

Поняття «послуга» часто відносять тільки до певних сфер діяльності. Проте досить рідко можна зустріти компанію, що надає товар або послугу в чистому вигляді, особливо це стосується туризму. У спробі знайти відмінність між товаром і послугою доцільніше розглядати поняття континууму «товар – послуга» з безліччю комбінацій, починаючи від переважання товару і закінчуючи переважанням послуги [12].

Можна виділити три концептуальні підходи до вирішення цього питання: перший – «туризм як послуга»; другий – «туризм як товар» і третій – «туризм як продукт діяльності» [8], що відображено на рис. 1.

Кожен з зазначених підходів має своїх прихильників та противників. Так, до прихильників першого напрямку, який розглядає «туризм як послугу», тобто як об'єкт продажу у вигляді нематеріальних цінностей: дій та вигод, що задовольняють певні потреби, можна віднести здобутки науковців Т.І. Лук'янець, Н.Л. Жукової, А.Б. Добровольської, І.В. Черніної та ін.

Відповідно до другої концепції «туризм як товар» поняття «товар» не обмежується лише матеріальними предметами, оскільки американські та західноєвропейські науковці вважають, що товаром є «все, що може бути запропоноване на ринку до уваги споживача, придбано ним для подальшого використання чи споживання заради задоволення будь-якої з його потреб чи бажань» [9].

Таблиця 1. Визначення поняття «туризм»

Автор	Зміст визначень поняття «туризм»
Закон України «Про туризм», ст. 1	Тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає
Визначення, прийняті ООН у 1954 році	Активний відпочинок, який впливає на покращення здоров'я, фізичний розвиток людини, пов'язаний з пересуванням за межами постійного місця проживання
Манільська декларація зі світового туризму, 1980 рік	Діяльність, яка має важливе значення в житті народів в силу безпосереднього впливу на соціальну, культурну, освітню і економічну сфери життя держав і їх міжнародні відносини
Матеріали Всесвітньої конференції з туризму, 1981 рік	Один із видів активного відпочинку, який являє собою подорожі, що здійснюються з метою пізнання тих чи інших районів, нових країн і поєднані в деяких країнах з елементами спорту
Матеріали статистичної комісії ООН, 1993 рік	Діяльність осіб, які подорожують і перебувають в місцях, що знаходяться за межами їх звичайного середовища, протягом періоду, що не перевищує одного року підряд, з метою відпочинку, діловими і іншими цілями
Н. Реймерс	Будь-яка подорож з метою відпочинку і знайомства з новими регіонами та об'єктами
О. Бейдик	Форма масового подорожування та відпочинку з метою ознайомлення з навколишнім середовищем, що характеризується екологічною, освітньою та іншими функціями
В. Кифяк	Популярна форма організації відпочинку, проведення дозвілля, пізнання рідного краю, навколишнього середовища, знайомства з культурою, історією і традиціями певної країни
П. Бернекер	Сукупність взаємовідносин і послуг, пов'язаних з тимчасовою і добровільною зміною подорожуючими місця проживання за некомерційними і непрофесійними цілями
В. Азар	Економічна система з різними зв'язками між окремими елементами в межах як народного господарства окремої країни, так і зв'язків національної економіки із світовим господарством в цілому
В. Шмагіна	Взаємодія явищ, що виникають в процесі подорожей; виробництво і реалізація послуг і товарів різними організаціями, що володіють туристичними ресурсами
В. Квартальнов	Сфера соціально-економічного комплексу, яка в багатьох країнах перетворилася в індустрію, що бурхливо розвивається
В. Герасименко	Одна з форм міграції населення, пов'язана з рухом, подорожжю і подоланням простору
М. Кабушкін	Сукупність відносин і єдність зв'язків та явищ, що супроводжують людину в подорожах
М.Б. Біржаков	Тимчасові виїзди (подорожі) людей в іншу країну або місцевість, відмінну від місця постійного проживання на термін від 24 годин до 12 місяців протягом одного календарного року або зі здійсненням не менше однієї ночівлі у розважальних, оздоровчих, спортивних, гостювих, пізнавальних, релігійних та інших цілях за винятком виконання діяльності, що оплачується з місцевого джерела

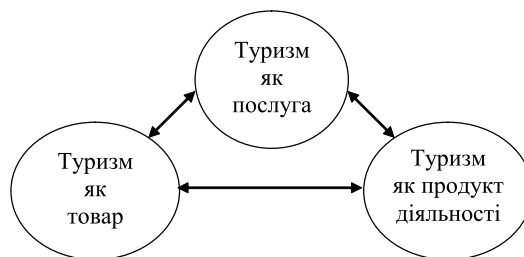


Рисунок 1. Диференціація підходів до туризму

До прихильників концепції, яка розглядає «туризм як продукт діяльності», можна віднести І.Н. Гаврильчака, А.П. Дуровича, В.А. Квартальнова, В.Ф. Кифяка та ін. Відповідно до згаданого тут підходу результатом туристичної діяльності, підкреслює В. Ковшова, є туристичний продукт, який охоплює весь комплекс можливих заходів у сфері туризму, включаючи придбання як послуг, так і туристичних товарів [8].

На нашу думку, термін «туристичний продукт» найбільш повно відображає поєднання в одному явищі товару і послуги, що пропонується туристичною індустрією.

Таким чином, можна дати таке визначення туристичного продукту: туристичний продукт – це кінцева послуга або товар, що задовольняє потреби туристів і пропонується індустрією туризму з метою залучення уваги, придбання та споживання.

Особливості туристичного продукту подано в табл. 2.

Згідно із Законом України «Про туризм» учасниками відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності, є юридичні та фізичні особи, які створюють туристичний продукт (проживання, перевезення, харчування, екскурсійне, курортне, спортивне, розважальне та інші види обслуговування).

Таблиця 2. Особливості туристичного продукту

№ п.п.	Особливості турпродукту	Характеристика турпродукту
1	Еластичність попиту	Попит багато в чому залежить від політичних і соціальних умов проживання громадян
2	Присутність феномену насичення	Внаслідок цього феномену можуть бути виділені достатньо чітко виражені туристичні зони
3	Сезонні коливання попиту	Туристичний продукт вирізняється негнучким виробництвом й може споживатися тільки безпосередньо в місці його виробництва
4	Створюється зусиллями багатьох підприємств	Кожен виробник туристичного продукту має власні методи роботи, специфічні потреби та різні комерційні цілі
5	Висока якість турпродукту неможлива за наявності незначних недоліків	Обслуговування споживачів турпродукту залежить від досконалості виконання виробником всіх складових, навіть незначних деталей

Узагальнено автором за [2, 3, 5].

вування) чи здійснюють посередницьку діяльність із надання характерних та супутніх послуг, а також громадяни України, іноземці та особи без громадянства (туристи, екскурсанти, відвідувачі та інші), в інтересах яких здійснюється туристична діяльність [1].

Питаннями класифікації учасників процесу створення туристичного продукту займалися вчені ряду країн [3, 6, 7, 9, 10]. Узагальнюючи думки, викладені у працях науковців, елементами, що формують цілісний туристичний продукт, являються ряд різних послуг до яких відносяться: готельні, транспортні та інформаційні послуги, послуги закладів харчування, екскурсійні, культурно-масові та лікувально-оздоровчі послуги, послуги установ дозвілля, театрів, магазинів, музеїв, місць для ігор і розваг, послуги лікувальних закладів, відділень зв'язку та ін.

Систематизуючи вищенаведені послуги за пріоритетністю їх використання туристичний продукт можна розподілити на дві групи, які подано на рис. 2.

До складу будь-якого туристичного продукту обов'язково входять послуги готельного та транспортного обслуговування, що складають основний продукт. Але споживання основного продукту є лише передумовою для задоволення потреб туристів у належному курортному, лікувальному та екскурсійному обслуговуванні, розвагах, ділових зустрічах та ін., що є основним мотивом подорожі.

Додатковий продукт – це комплекс послуг та товарів, необхідних туристам для того, щоб використати основний продукт. Він надає основному продукту додаткової вигоди й дає можливість безпомилково відрізнити даний продукт від конкуруючих з ним аналогічних продуктів. Додатковим продуктом також може бути пропозиція в місцях проживання туристів необхідних побутових послуг, товарів туристичного попиту, добре обладнані SPA-центри з повним набором послуг, гральні атракціони, конференц-зали, спортивні та інші клуби тощо.

Для забезпечення якісного процесу надання туристичних послуг суб'єктам ринку необхідно тісно взаємодіяти

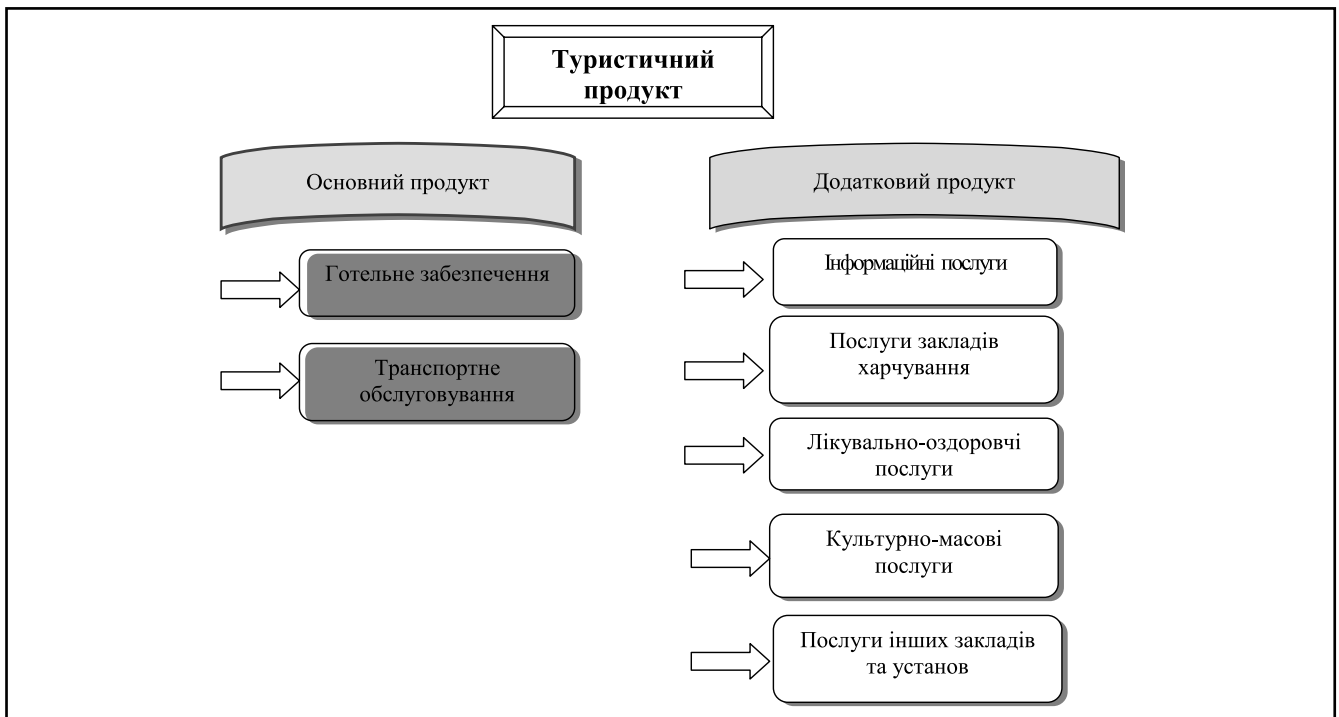


Рисунок 2. Складові туристичного продукту

Узагальнено автором, за [3, 6, 7, 9, 10].

між собою. Для надання туристичних послуг туристичні підприємства мають налагодити взаємозв'язок з: готелями; транспортними підприємствами; екскурсійними бюро та фірмами, що надають послуги гідів-перекладачів; підприємствами з виробництва сувенірів; вищими навчальними закладами туристичного профілю; інформаційними та рекламними службами; науково-дослідними та проектними організаціями туристичного профілю; закладами харчування; підприємствами з виробництва туристичних товарів; страховими компаніями; банками; пунктами обміну валют. Взаємозв'язок усіх учасників, що формують туристичний продукт вкладається в систему, яка репрезентує туристичну індустрію.

Висновки

З усього вищенаведеного можна зробити такі висновки:

1. Туризм – це складне багатогранне явище, що являє собою сукупність відносин і єдність зв'язків і явищ, які супроводжують людину в подорожах, та водночас поєднує у собі в єдине ціле товар, послугу й продукт діяльності.

2. Саме турпродукт, що пропонується туристичною індустрією, найбільш повно відображає в собі поєднання в одному явищі товару і послуги. Як об'єкт пропозиції на ринку, туристичний продукт має свої особливості, що відрізняє його від інших, а саме: еластичність попиту, присутність феномену насичення, сезонність; він створюється зусиллями багатьох підприємств і його висока якість неможлива за наявності навіть незначних недоліків окремих з них.

3. Цілісний туристичний продукт формують різного роду послуги, які поділяються на основні і додаткові. Додатковий продукт – це комплекс послуг чи товарів, що необхідні туристу для ефективного використання основного продукту, він надає основному продукту додаткові вигоди й можливість безпомилково вирізнити його від конкуруючих з ним.

4. Для забезпечення якісного процесу надання туристичних послуг необхідно тісна взаємодія суб'єктів ринку, що являють собою туристичну індустрію, основними складовими якої є готельне забезпечення та транспортне обслуговування.

Література

1. Закон України «Про туризм»: 100 запитань та відповідей. – К.: Нац. тур. організація України, 2004. – 48 с.
2. Азар В.И. Экономика туристского рынка / В.И. Азар, С.Ю. Туманов – М.: ИПК Госслужбы. 1998. – 238 с.
3. Бабарицька В.К. Менеджмент туризму / В.К. Бабарицька, О.Ю. Малиновська. – Київ: «Альтерпрес», 2004. – 212 с.
4. Биржаков М.Б. Введение в туризм: учебное пособие / Биржаков М.Б. / М.: Изд-во Герда, 2004. – 370 с.
5. Герасименко В.Г. Основы туристического бизнеса: учебное пособие / Герасименко В.Г. – Одесса: Черноморье, 1997. – 160 с.
6. Карягин Ю.О. Маркетинг туристического продукта: підручник / Ю.О. Карягин, З.І. Тимошенко, Т.О. Демура, Г.Б. Мунін. – К.: Кондор, 2009. – 394 с.
7. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги–XXI, 2003. – 300 с.
8. Ковшова І.О. Формування рекламної діяльності на ринку туристичних послуг: Дис. канд. ек. наук / І.О. Ковшова / ПВНЗ «Європейський університет» (08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)). – К., 2008. – 19 с.
9. Котлер Ф., Маркетинг. Гостеприимство и туризм: учебник для вузов / Ф. Котлер, Дж. Боуэн., Дж. Мейкенз / Пер. с англ. под ред. Р.Б. Ноздревой. – М.: Юнити, 1998. – 787 с.
10. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти): навчальний посібник / Любіцева О.О. – 2-е вид., перероб. та доп. – К.: «Альтерпрес», 2003. – 436 с.
11. Папирян Г.А. Международные экономические отношения: маркетинг в туризме / Г.А. Папирян. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 424 с.

О.Г. ТАТАРЕНКО,
аспірант, ННЦ «Інститут аграрної економіки НААН України»

Аграрне страхування як один із найбільш ефективних фінансових механізмів розвитку аграрного сектору економіки України

Ризики притаманні будь-якому виробництву. Значна територія України перебуває в зоні ризикованого землеробства та істотно залежна від природно-кліматичних умов. Це щорічно завдає великих збитків сільськогосподарським товаровиробникам. Крім того, «мінлива» державна політика у відносинах із суб'єктами аграрного ринку призво-

дить до того, що безпосередні сільгоспвиробники залишаються достатньо незахищеними. Наразі, а також враховуючи існуючі обмеження (законодавчі, матеріальні, спричинені міжнародними зобов'язаннями тощо), страхування залишається реальним фінансовим механізмом захисту економічних інтересів сільськогосподарських підприємств.

Риски характерны для любого производства. Огромная территория Украины расположена в зоне рискованного земледелия и зависит от погодно-климатических условий. Кроме того, нестабильная государственная политика по отношению к субъектам аграрного рынка, а именно сельхозпроизводителям, приводит к тому, что непосредственно сами сельскохозяйственные товаропроизводители остаются незащищенными. Поэтому страхование остается реальным финансовым механизмом защиты экономических интересов сельскохозяйственных производителей.

Risks are usual for any reproduction. The huge territory of Ukraine is located in the zone of risky agriculture and depends on the conditions of climate and weather. Besides, because of the changeable state policy in relations between the subjects of agrarian market its farmers, who are unprotected. That is why, insurance remains the financial mechanism for protection the interests of farmers.

Постановка проблеми. Актуальність теми обумовлена тим, що в сучасних умовах ефективного реформування АПК неможливе без розробки і впровадження адекватної концепції страхового захисту сільськогосподарських товаровиробників. Концептуальна і організаційна невизначеність страхування майбутніх врожаїв призводить до значних втрат доходів сільгоспвиробників. У статті запропонована модель державного регулювання системи аграрного страхування на основі взаємодії всіх її учасників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За результатами численних досліджень провідних науковців, з-поміж яких В.Г. Андрійчук, В.Г. Більський, О.Є. Гудзь, В.В. Горлачук, М.Я. Дем'яненко, І.Г. Кириленко, М.І. Лобанов, П.М. Макаренко, П.Т. Саблук, Г.В. Черевко, встановлено, що застосування механізму страхування окремих ризиків у сільському господарстві бере свій початок з XII століття. В межах території сучасної України страхування, яке поширювалося на нерухомість і велику рогату худобу, започатковано ще у 1861 році як товариство взаємного страхування землевласників Київської, Волинської та Подільської губерній [1, с. 428].

Метою статті є вивчення, аналіз та напрацювання концептуальних підходів до забезпечення впровадження ефективної системи аграрного страхування в Україні на основі досвіду країн зі сталою ринковою економікою.

Виклад основного матеріалу. За часів Радянського Союзу страхування всіх ризиків, зокрема сільськогосподарських, було визнано державною монополією і здійснювалося централізовано – Держстрахом. Саме тоді аграрне страхування набуло широкого застосування і досягло максимальної ефективності. Так, із запровадженням у 1968 році умов обов'язкового страхування майна колгоспів, у тому числі посівів, тварин тощо, підвищення норм страхового покриття, збільшення переліку страхових ризиків Держстрах акумулював значні фінансові ресурси, які, в свою чергу, по-

верталися не менш ніж 90% страхувальникам у вигляді відшкодування за понесені збитки [2].

Незважаючи на значні здобутки у минулому, нині українські сільгоспвиробники доволі скептично ставляться до страхування сільськогосподарських ризиків як інструменту фінансового захисту. Зазначене підтверджується тим, що, за даними МФК, в Україні застраховані лише 3–5% посівів, у той час як відомості про кількість застрахованих тварин не наводяться. Страхування обов'язково має орієнтуватися на примноження вартості в аграрному виробництві і ефективно зможе використовуватися лише в тому випадку, коли всі учасники цього процесу – держава, страховики, страхувальники, фермери інші суб'єкти системи – довірятимуть один одному і взаємодіятимуть на основі загальноприйнятих і обов'язкових для всіх норм, і правил.

Для запровадження системної і загальнодержавної політики захисту суб'єктів аграрного ринку від збитків шляхом застосування механізму аграрного страхування варто звернутися за досвідом до розвинених країн. Там протягом багатьох років відпрацьована система аграрного страхування концептуально, яку варто запровадити й в Україні.

Наприклад, за останні тридцять років у світовій практиці особливого поширення і розвитку набула іспанська (змішана) модель приватно-державного партнерства. Вона дає можливість реально оцінити ефективність державної підтримки аграріїв їх тісної співпраці і довіри щодо суб'єктів системи страхування сільськогосподарських ризиків.

Європейська модель аграрного страхування сільськогосподарських ризиків базується на основі іспанської, характерними рисами якої є:

- всі дії учасників страхування аграрних ризиків закріплені законом;
- добровільне страхування аграрних ризиків;
- об'єднання сільськогосподарських виробників безпосередньо приймають рішення в системі страхування;
- покриття ризиків забезпечують приватні страхові компанії на основі солідарної відповідальності при фінансовій підтримці держави, яка ще контролює всю систему;
- у разі катастрофи держава направляє прямі фінансові ресурси в систему страхування.

Слід наголосити, що в Іспанії закон «Про страхування сільськогосподарських ризиків» був прийнятий ще в 1978 році і з того часу норми, якими було регламентовано взаємодію і співпрацю між суб'єктами системи аграрного страхування не зазнавали істотних змін. Сама система страхування діє у формі пула (agroseguro), в який страхувальники вносять свої поліси, а він, як один з підрозділів міністерства сільського господарства збирає премії для страхових компаній, проводить управління страхуванням (розробка страхових продуктів, умови страхування, розміри страхових сум для різних видів сільськогосподарських культур, регулювання збитків тощо) та здійснює інші визначені законодавством дії [3].

В Іспанії субсидії диференційовані 50 на 50 і залежать від культур – предмету страхування. У цій моделі важливу роль відіграє об'єднання агрострахувальників, яке має статус юридичної особи, але не має права здійснювати страхову діяльність. Вони видають поліси страхування і при державній підтримці формують резервний фонд. Іспанська модель страхування сільськогосподарських ризиків є унікальною в Європейському Союзі тому, що вона, як і американська модель, передбачає активну участь держави в підтримці сільгоспвиробників.

Проте така система страхування діє не у всіх країнах Європейського Союзу. Так, наприклад, у Німеччині відсутня програма страхування аграрних ризиків, хоча перші контрактні угоди від ушкоджень градом були запроваджені ще в 1791 році. Погодні умови періодично наносять великих збитків аграрному виробництву країни, особливо посуха 2003 і 2009 років, після чого уряд запропонував три інструменти управління ризиками:

- ситуативні виплати державної допомоги в разі несприятливих погодних умов, які призвели до значних збитків (повністю фінансується урядом);
- частково фінансується державою фонд по страхуванню хвороб сільськогосподарських тварин;
- приватне страхування від ушкоджень градом (від граду страхується приблизно 60% сільськогосподарських культур) [4].

Уряд Німеччини вважає, що варто приділяти фінансову підтримку всім секторам економіки, а виробники сільськогосподарської продукції самостійно мають нести відповідальність за свою діяльність, тому і відсутня в країні спеціальна страхова програма. Так, засуха 2003 року нанесла збитків виробникам сільськогосподарської продукції на суму не менш ніж 1,3 млрд. євро. Всю відповідальність взяли на себе постраждалі фермери, бо державна підтримка становила лише 72 млн. євро, тобто тільки 6% від загальної суми [4].

Аналогічна ситуація сталася у Польщі. У 2006 році виробники сільськогосподарської продукції понесли збитків на суму понад 600 млн. євро. Разова державна фінансова підтримка покрила лише незначну частку витрат. І лише після цих подій держава разом із селянськими союзами, страховими компаніями та вченими розробили закон, в якому передбачені заходи щодо страхового захисту товаровиробників від негативних природних катаклізмів, які спричиняють економічні збитки. В законі передбачене субсидування страхових премій у розмірі 50% від застрахованого врожаю на основі державно-приватного партнерства [4].

Ринок страхування аграрних ризиків добре розвинений у США, де більше 80% площ, зайнятих сільськогосподарськими культурами, мають страхові поліси. Держава цілеспрямовано, через систему трансфертних платежів виділяє страховим компаніям фінансові ресурси. Страхові премії доступні фермерам, середній рівень покриття є досить високим і становить 70–75% середнього історичного рівня вро-

жайності. Держава постійно контролює всі дії страхових компаній, і тільки ті страховики, до яких відсутні претензії, отримують ліцензію на продаж страхових продуктів. Міністерство сільського господарства США (USDA) адмініструє федеральну програму страхування сільськогосподарських ризиків, а уряд субсидує приватні компанії, які надають страхові продукти. Так, у 2008 році уряд виділив \$6,5 млрд. на дану програму, з яких \$2 млрд. – на компенсації за адміністративними і операційними видатками [5].

Вдало використав досвід США Китай, де впроваджена партнерська програма субсидованого агрострахування, в якій державна структура виконує функції адміністрування програми – визначає принципи страхування, страхові продукти і перестрахування, а приватні компанії надають страхові послуги. За останні три роки Китай став другою країною у світі за обсягами субсидованого агрострахування (у 2009 році уряд виділив \$2 млрд.) [6].

Світовий досвід страхування аграрних ризиків від природних загроз спонукав до створення централізованих об'єднань, які ефективно і стабільно, прозоро та за прийнятними тарифами працюють на ринку страхових послуг. Це сприяє залученню більшої кількості фермерів до співпраці.

За доби незалежності та початку інтенсивного переходу до ринкової економіки в Україні страхування сільськогосподарських ризиків було майже знівельовано. Це пов'язано насамперед із нестачею обігових коштів у суб'єктів системи агрострахування, а також відсутністю чіткого законодавчого регулювання.

Існуючі норми законодавства у своїй переважній більшості на даний час є нереалізованими з таких причин:

- не враховано специфічність сільського господарства, і більшість ризиків у ньому є непередбачуваними;
- не здійснено концептуального визначення державної політики у впровадженні системи аграрного страхування;
- не застосовано системного підходу і не визначено коло суб'єктів аграрної сфери, на яких поширюються вказані норми;
- не здійснено реєстрацію та облік суб'єктів системи, які мають право на отримання субсидій та компенсацій;
- не запроваджено системи контролю за наданням компенсацій та субсидій;
- державою при прийнятті законів на себе було взято такий обсяг зобов'язань, виконання яких малоймовірно навіть при умові високого рівня розвиненості економіки.

Відсутність чіткого системного підходу та концептуального бачення системи аграрного страхування в Україні проглядається, зокрема, в нормах Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», в якому визначено, що компенсації та субсидії надаються «суб'єктам аграрного ринку», а не власне сільськогосподарському товаровиробнику, який несе основні ризики і своєю господарською діяльністю створює додану вартість [7].

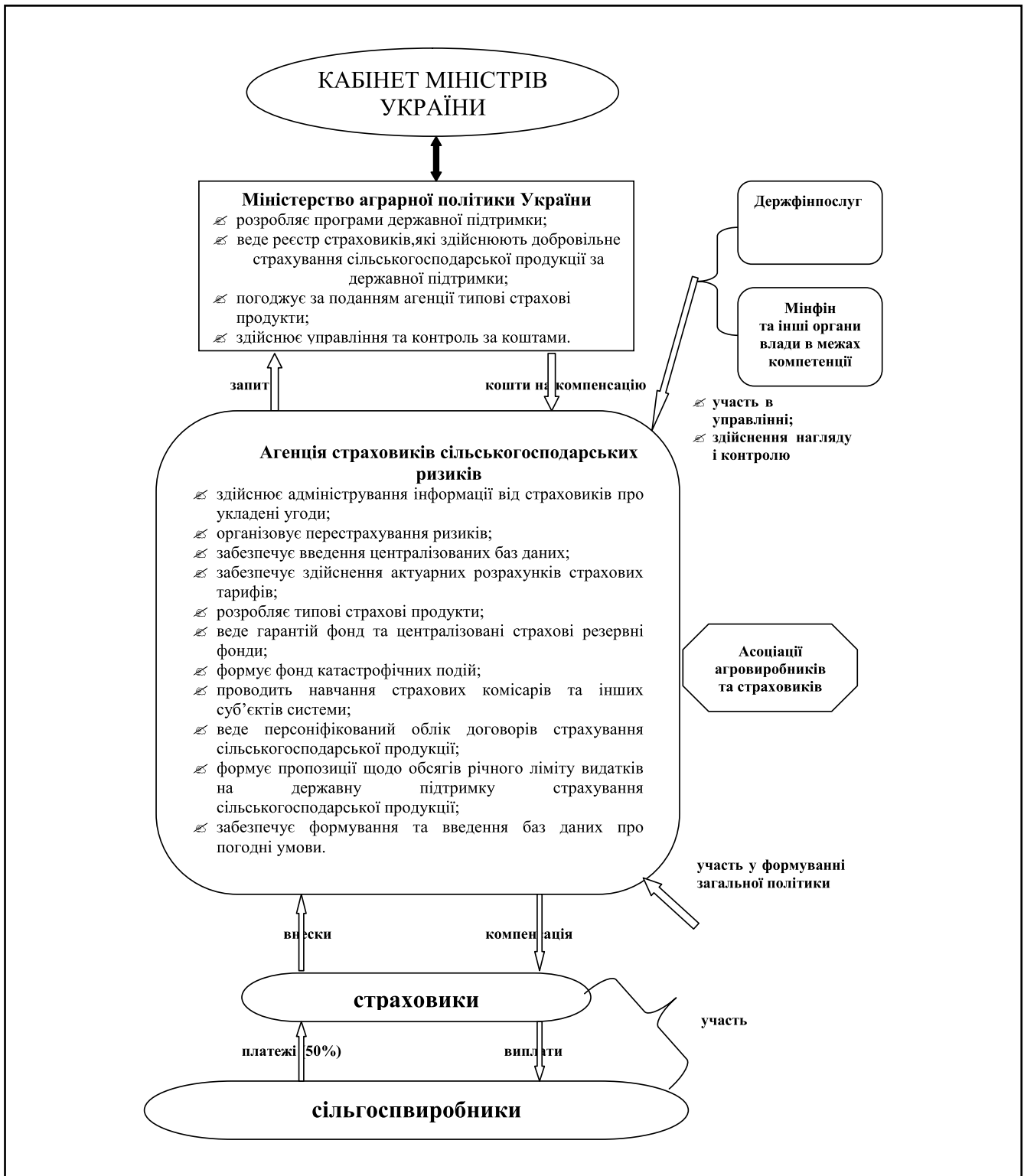
Отже, за двадцять років незалежності не була розроблена концепція системи страхування сільськогосподарської про-

дукції, де б чітко, прозоро для споживача діяли стандартизовані умови, в яких запропонований продукт відрізнявся не ціною, а умовами, швидкістю виплат та додатковими опціями і якістю страхових послуг.

Україна потребує розширеного відтворення виробництва сільськогосподарської продукції, надійного захисту товарів виробників та стабілізації їх доходів. Одним із способів такої

підтримки має стати застосування різних субсидій та інших видів дійсної фінансової підтримки агрострахування, а саме:

- субсидювання страхових премій: коли державою компенсується від 30 до 65% суми платежу;
- субсидювання страхових виплат;
- компенсація адміністративних витрат страховиків на надання страхових послуг сільгоспвиробникам;



Модель ефективної взаємодії системи агрострахування та державного регулювання

- фінансування розробки страхових продуктів;
- навчання, сертифікація й оплата послуг експертів по врегулюванню збитків.

Фінансовий стан держави як до кризи, так і після 2009 року не забезпечує субсидування сільськогосподарських ризиків і потребує розробки нової системи страхування сільськогосподарських ризиків, а за основу можна взяти іспанську модель, яка є змішаною і базується на приватно–державному партнерстві при тісній співпраці всіх учасників ринку.

Побудова системи державного регулювання аграрного страхування можлива шляхом запровадження механізму зображеного на рисунку, в якій визначено принципи взаємодії, сферу та межі повноважень органів державної влади та інших суб'єктів системи.

Запропонована модель, на нашу думку, зможе ефективно діяти за умов, якщо держава буде активним гравцем на ринку страхування, при цьому не створюючи додаткових структур, які, в свою чергу, потребуватимуть додаткових фінансових ресурсів з державного бюджету і обтяжувати її додатковим бюрократичними перешкодами. Крім того, ефективність значно залежатиме від дотримання таких принципів страхування сільськогосподарських ризиків:

- законність державної підтримки сільгоспвиробників;
- добровільний вибір страхування;
- судовий захист порушених прав як страхувальників так і страховиків;
- юридична рівність суб'єктів страхових правовідносин;
- диференціація страхових тарифів;
- вірогідність настання страхових ризиків.

Висновки

Таким чином, для забезпечення фінансової стабільності виробників сільськогосподарської продукції важливо ви-

користати такий дієвий фінансовий механізм, як страхування сільськогосподарських ризиків. Державна політика страхування як важливий механізм регулювання аграрного виробництва показала неефективність його реалізації при несистемному підході та шляхом встановлення обов'язковості його застосування. Зазначене призвело лише до часткового відшкодування втрат аграріїв у результаті несприятливих погодних умов і як наслідок незначної кількості угод, укладених зі страховими компаніями. Тому з урахуванням міжнародного досвіду запропонована модель реформування і становлення ринку страхових послуг аграрних ризиків, на нашу думку, є оптимальною в нашому економіко–правовому і соціальному середовищі.

Література

1. Райхер В.К. Общественно–исторические типы страхования. – М.: Изд–во АН СССР, 1947. – 428 с.
2. Осадець С. Витоки страхування. <http://studentbooks.com.ua/>
3. Міжнародна практика розвитку системи страхування для агробізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
4. Міжнародна практика – сільськогосподарське страхування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fagps.ru/>
5. США предпринимает новый шаг в страховании аграрных рисков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.armt.ru/>
6. Портал о страховании и управлении рисками в сельском хозяйстве [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com/>; InsuranceNewsNet.com <http://insurance-newsnet.com>
7. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 р. №1877–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

Р.Л. УС,
асистент кафедри, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Аудит інформаційних технологій як складова системи аудиту організацій

Стаття присвячена аудиту інформаційних технологій. Проаналізовано передумови його виникнення. Запропоновано спектральну модель системи аудиту організацій, що базується на системному підході. Надано пропозиції по її використанню, а також визначено місце і значення аудиту інформаційних технологій у системі аудиту організацій.

Статья посвящена аудиту информационных технологий. Проанализированы предпосылки его возникновения. Предложена спектральная модель системы аудита организаций, которая базируется на системном подходе. Предоставлены рекомендации по ее использованию,

а также определено место и значение аудита информационных технологий в системе аудита организаций.

Article is dedicated to information technologies audit. Analyzed preconditions of its appearance. Proposed the spectral model of the system of organizations audit, which is based on the system approach. Attached recommendations for its use, and defined the place and significance of IT–audit in the system of organizations audit.

Постановка проблеми. Аудит інформаційних технологій (ІТ–аудит) у загальному розумінні є одним з тих сучасних

видів аудиту організацій, які виникли внаслідок науково-технічного прогресу і еволюційного розвитку світових суспільно-економічних відносин. Його теоретичну, методичну, інструментальну і нормативно-правову основу, зрештою, як і всіх інших видів аудиту, становлять надбання багаторічного досвіду з аудиту бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Останній історично вважається основоположним і визначальним стосовно започаткування і розвитку аудиторської діяльності у світі.

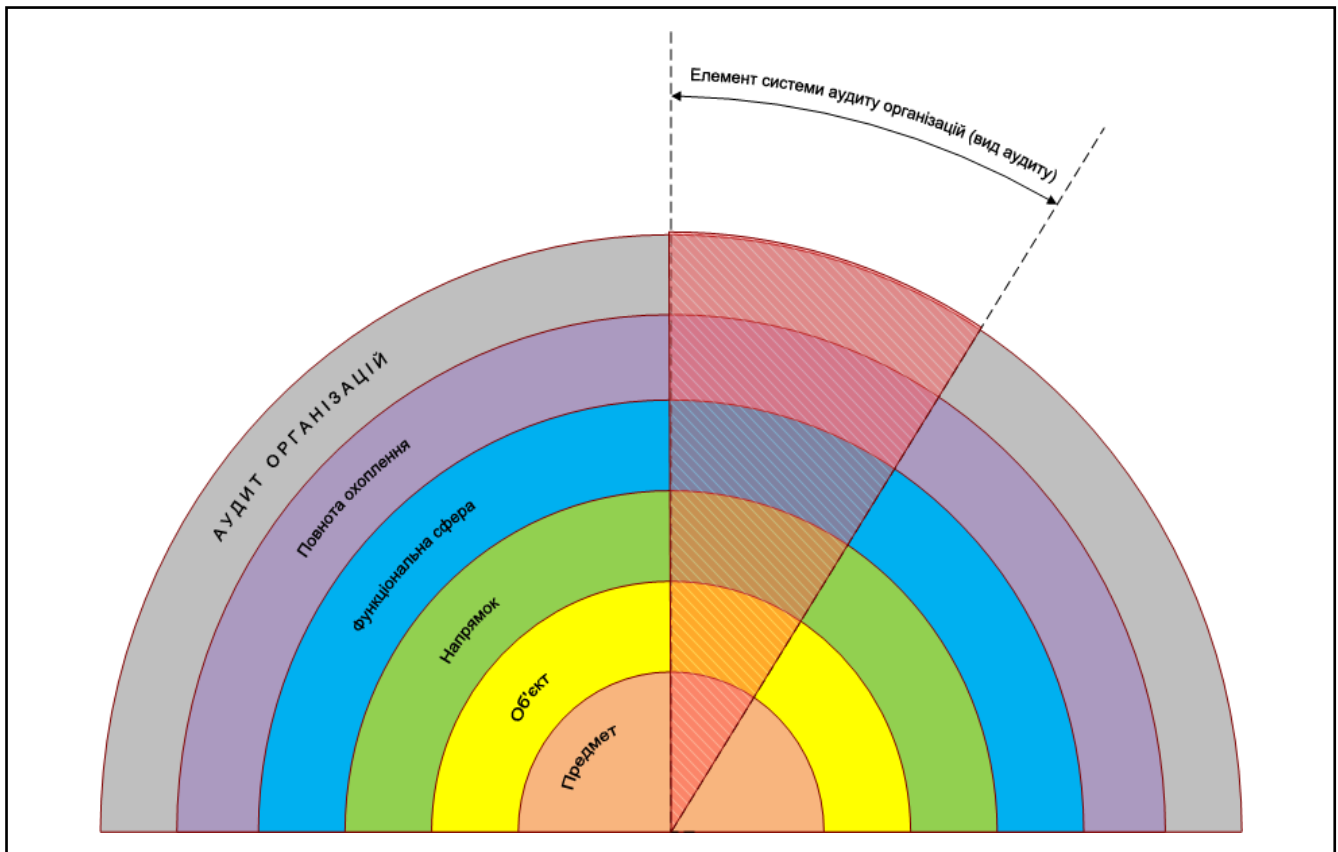
Метою статті є з'ясування сутності і значення аудиту інформаційних технологій для сучасного бізнесу, а також його місця в системі аудиту організацій, встановлення взаємозв'язку, взаємодії і можливостей поєднання його методів з методами інших аудитів, для максимально ефективного розв'язання управлінських задач.

Виклад основного матеріалу. Аудит організацій з погляду методологічного розвитку пройшов три етапи [3, 8]: підтверджуючий (основна мета – підтвердження достовірності облікових записів), системно-орієнтований (основна мета – підвищення ефективності управління і внутрішнього контролю) і ризико орієнтований (основна мета – підвищення ефективності управління і внутрішнього контролю, мінімізуючи управлінські ризики).

Стрімкий розвиток світової економіки і господарської діяльності економічних об'єктів виявив недостатність застосування методів фінансового аудиту для ефективного вирішення зростаючого числа управлінських задач, зокре-

ма в контексті ефективного управління економічними ризиками. Це стимулювало потребу появи і розвитку нових видів аудиту, призначених для дослідження різноманітних аспектів господарської діяльності організацій. Наприклад, таких як: аудит податків, аудит персоналу, аудит маркетингу, аудит логістики, операційний аудит, аудит ефективності, правовий аудит і багато інших. Серед них чільне місце займає аудит інформаційних технологій (ІТ-аудит). Його поява була зумовлена впровадженням інформаційних технологій у господарську діяльність організацій, їх широким застосуванням для досягнення стратегічних цілей бізнесу, і, як наслідок, впливом на результати цієї діяльності. У числі основних і постійних споживачів ІТ-аудиту є організації, у яких інформаційні технології є інтегрованими у ключові бізнес-процеси. Це, наприклад, підприємства: банківської, фінансової, транспортної галузей, зв'язку й інших. Його застосування дає можливість організаціям оцінити й обґрунтувати ефективність власних інвестицій в ІТ, підвищити ефективність і продуктивність їх використання, а також спрямувати їхню роботу на досягнення стратегічних бізнес-цілей. Крім того, ІТ-аудит дозволяє оцінити ризики, пов'язані з використанням інформаційних технологій, оцінити рівень їхнього контролю і виробити рекомендації по вживанню коригувальних заходів для мінімізації їх впливу.

Однак слід зазначити, що сучасний динамічний розвиток галузі аудиту організацій сприяє, з одного боку, розширенню суті поняття аудиту і сфери його застосування, а з іншого – зро-



Спектральна модель системи аудиту організацій

станню невизначеності стосовно ефективності його застосування для задоволення цілей бізнесу. Це породжує необхідність об'єднання накопичених знань і досвіду у цій галузі в єдину цілісну, взаємопов'язану і взаємоузгоджену систему.

Виходячи з аналізу різноманітних підходів до визначення суті аудиту і класифікації його видів [1–12], способів і напрямів його проведення, що пропонуються в зазначених джерелах, а також сучасних потреб бізнесу, ми пропонуємо системний погляд на аудит організацій у вигляді спектральної моделі, ієрархічно–впорядкованої за: предметом, об'єктом, напрямком, функціональною сферою і повнотою охоплення (див. рис.). Подання системи у такий спосіб дозволить, з одного боку, узагальнити галузь аудиту і об'єднати його види в єдину систему знань, а з іншого – побачити як нові види аудиту, зокрема ІТ–аудит, інтегруються в цю систему. Розглянемо її більш детально.

За предметом пропонується розрізняти аудит наявності, аудит відповідності й аудит ефективності.

Аудит наявності застосовується з метою встановлення, чи має організація необхідні і достатні для досягнення стратегічних цілей, зокрема ефективності, продуктивності й конкурентоспроможності, матеріальні, управлінські й інші ресурси, а також відповідні бізнес–процеси.

Аудит відповідності застосовується з метою перевірки, чи дотримується організація керівних принципів, правил, умов, цінностей і процедур, прописаних (визначених) на внутрішньому рівні керівництвом, а також стандартів, норм, рівнів якості тощо, прописаних на рівні контролюючих органів, зокрема державних, сертифікаційних тощо. Може включати аудит належності (відповідності діяльності правилам, принципам і нормам ведення бізнесу), доцільності (обґрунтування раціональності і адекватності бізнес–процесів, функцій, процедур) та ін.

Аудит ефективності застосовується з метою перевірки правильності обраної організацією парадигми господарської діяльності, шляхом аналізу і оцінки рівня її продуктивності і результативності для досягнення стратегічних цілей бізнесу. Як правило, основними аспектами такого аудиту є: обґрунтування інвестицій, мінімізація впливу організаційних ризиків, оптимізація бізнес–процесів організації тощо.

За об'єктом доцільно розрізняти матеріальний, управлінський та операційний аудит.

Матеріальний аудит застосовується з метою дослідження (засобами інвентаризації, оцінки, аналізу використання тощо) матеріальних активів організації: приміщень, виробничих потужностей, обладнання, оргтехніки, виробничих запасів, готової продукції, МШП, документів й інших для встановлення їх наявності, а також відповідності й ефективності використання у господарській діяльності, згідно з внутрішніми політиками і стратегією розвитку.

Управлінський аудит застосовується з метою перевірки функціонування системи управління організації у напрямку досягнення її бізнес–цілей (стратегічних і тактичних), підвищення ефективності, результативності й економічності гос-

подарської діяльності, а також з метою виявлення й усунення «вузьких місць», і надання рекомендацій щодо її вдосконалення для запобігання виникненню кризових ситуацій.

Операційний аудит має на меті встановлення, чи належним чином виконуються в організації бізнес–процеси, процедури, функції, операції тощо, а також чи застосовуються способи і методи удосконалення їх виконання у напрямку досягнення необхідних (достатніх/запланованих) рівнів ефективності і продуктивності.

За функціональною сферою варто виділити: аудит бухгалтерського обліку і фінансової звітності, аудит інформаційних технологій, аудит податків, аудит маркетингу, аудит планування, аудит виробництва, аудит збуту, аудит логістики, аудит персоналу тощо.

Аудит бухгалтерського обліку і фінансової звітності застосовується для перевірки практики бухгалтерського обліку організації, з метою встановлення її відповідності певним критеріям (стандартам, принципам, правилам, кращим практикам, правовим нормам тощо), а також для оцінки економічних результатів її господарської діяльності, представлених фінансовою звітністю, з метою отримання висновку про їх достовірність, економічний розвиток організації, зрілість її бізнес–процесів і надійність для партнерства.

Аудит інформаційних технологій (ІТ–аудит) застосовується для перевірки ефективності і продуктивності функціонування, управління й використання ІТ–активів організації у напрямку досягнення її стратегічних бізнес–цілей (зокрема, на основі стандартів, кращих практик, керівництв, тощо), знаходження способів оптимізації цих процесів, мінімізації впливу на них ІТ–ризиків, а також подолання невизначеності в обґрунтуванні необхідності інвестицій в ІТ.

Аудит податків застосовується для перевірки своєчасності і повноти виконання зобов'язань організації перед державними органами оподаткування, шляхом аналізу і оцінки процедур нарахування і сплати податків, а також дотримання правил, умов і вимог, визначених податковим законодавством.

Аудит маркетингу застосовується для перевірки функціонування маркетингових бізнес–процесів організації у напрямку забезпечення конкурентоспроможності на ринку її товарів, робіт і послуг; відповідності ринковим можливостям і потребам стратегій, тактик, концепцій і проектів розвитку, розроблених і покладених в основу господарської діяльності, а також своєчасної ідентифікації «вузьких місць» цих процесів, з метою надання ефективних рекомендацій щодо їх оптимізації.

Аудит планування застосовується для встановлення адекватності процесів планування господарської діяльності стратегічним цілям організації, шляхом перевірки відповідності фактичних результатів діяльності їх запланованому рівню й економічним показникам (ефективності і продуктивності). В межах цього аудиту, як правило, застосовують процедури аналізу планових допущень і обмежень, взаємозв'язків між запланованими задачами, використання запланованих ресурсів, виявлених ризиків, ресурсних резервів тощо.

Аудит виробництва застосовується для перевірки й аналізу виробничих процесів господарської діяльності на предмет доцільності і достатності технологічної бази організації для виробництва готової продукції необхідної кількості та якості, адекватності методів визначення собівартості готової продукції, калькуляцій сировинних витрат, а також знаходження способів оптимізації цих процесів з метою підвищення їх ефективності і продуктивності для виконання визначеної стратегії й планових показників діяльності. В межах цього аудиту можуть застосовуватись: аудит виробничих витрат, аудит готової продукції, аудит незавершеного виробництва та ін.

Аудит збуту застосовується для оцінки результативності і формування рекомендацій щодо удосконалення процесів, пов'язаних з реалізацією готової продукції, на підставі аналізу сильних і слабких сторін організації, а також дотримання вимог якості.

Аудит логістики застосовується для аналізу ланцюжків постачання, на предмет їх ефективності у напрямку задоволення стратегії діяльності й потреб проектів планового розвитку бізнесу. Також цей аудит можна визначити як експертизу ефективності матеріально-інформаційних потоків в межах господарської діяльності організації та рівня обслуговування її клієнтів. Як правило, він включає аудити складської, транспортної, інформаційної логістики та ін.

Аудит персоналу застосовується для встановлення відповідності кадрового потенціалу організації і його професійного рівня її цілям і стратегії розвитку, діагностики причин виникнення інцидентів з вини персоналу, ефективності системи управління і мотивації, дієвості процесу прийняття кадрових рішень, а також формування рекомендацій стосовно удосконалення процесів, пов'язаних з управлінням трудовими ресурсами.

За напрямом доцільно виокремити: технологічний аудит, організаційний аудит, економічний аудит, правовий аудит, соціальний аудит тощо.

Технологічний аудит застосовується для контролю відповідності технологічної бази організації (стану техніки і технологій) її бізнес-потребам. Зокрема, встановлюється рівень достатності, сучасності, зношеності і безперебійності застосування. При виконанні аудиту, як правило, керуються міжнародними, державними, галузевими, внутрішньо-фірмовими й іншими стандартами і нормами, зокрема стосовно забезпечення вимог якості.

Організаційний аудит застосовується для контролю в організації процесів, пов'язаних зі створенням, функціонуванням, реорганізацією і ліквідацією її структурних функціональних складових, наприклад, філій, департаментів, відділів, бізнес-процесів, сценаріїв процедур тощо. Його мета включає аналіз і оцінку доцільності/нааявності, раціональності/відповідності, ефективності організаційних змін (реалізованих, поточних і запланованих) тощо у господарській діяльності.

Економічний аудит застосовується для контролю дотримання організацією економічних норм, правил розрахунків і звітності. Як правило, його проведення включає аналіз і

оцінку економічної стратегії організації, планів і проектів розвитку, обраної облікової політики, економічної ефективності матеріального стимулювання системи управління та ін.

Соціальний аудит застосовується для контролю дотримання організацією соціальних норм, правил і розрахунків, пов'язаних з діяльністю в її межах колективів працівників. Як правило, його проведення включає аналіз і оцінку колективних договорів між адміністрацією і працівниками організації, психо-фізіологічних умов роботи персоналу, ергономіки праці, екологічних умов, методів формування соціальних груп, комунікацій у колективі і в організації у цілому, методів навчання персоналу тощо.

Правовий аудит застосовується для контролю дотримання організацією міжнародних, міждержавних, державних і місцевих законодавчих й інших нормативного-правових актів, норм і положень регулятивного характеру, а також внутрішніх для організації статутних документів і розпоряджень керівництва. Як правило, його проведення включає аналіз і оцінку договорів, контрактів, актів, домовленостей про наміри, відомостей про персонал і контрагентів, умов угод, статутних і реєстраційних документів організації, архівів тощо.

За повнотою охоплення пропонується розрізняти функціональний, комплексний, комбінований, системний і холистичний аудит.

Функціональний аудит зосереджується на окремих структурних сутностях у межах функціональних сфер господарської діяльності організації. Наприклад, аудит за функціональною сферою логістики, може включати функціональні аудити інформаційної логістики, складської, транспортної, фінансової та ін.

Комплексний аудит характеризується одночасним охопленням кількох ключових або усіх структурних сутностей у межах конкретної функціональної сфери господарської діяльності організації. Він може проводитись як заздалегідь підготовлений й організований захід, так і на підставі, проведених незалежно один від одного, функціональних аудитів в межах функціональної сфери його застосування.

Комбінований аудит характеризується поєднанням проведення функціональних, комплексних або системних аудитів у двох або більше функціональних сферах господарської діяльності організації, в рамках одного основного аудиту, з метою забезпечення більш багатогранного, якісного і надійного аудиторського висновку.

Системний аудит передбачає охоплення всіх функціональних сфер господарської діяльності організації, які є необхідними для її системного аналізу й оцінки. Він проводиться з урахуванням впливу один на одного кожного з, проведених в його рамках, функціональних, комплексних або комбінованих аудитів, з метою досягнення необхідного рівня взаємоузгодженості і синергізму його застосування. Особливістю проведення цього аудиту, на відміну від функціонального, комплексного і комбінованого, є погляд на організацію як на відкриту систему, з її взаємодіями із зовнішнім середовищем.

Холістичний аудит є максимально глибоким рівнем повноти охоплення аудиту організацій. Він передбачає всеосяжний цілісний аналіз і оцінку господарської діяльності організації, за допомогою взаємопов'язаної, взаємоузгодженої і взаємодіючої множини методів усіх видів аудиту організацій, з визначенням усіх можливих їхніх взаємозв'язків і аналітичних перетинів для формування системи синтетичних інтегральних управлінських показників стосовно будь-якого аспекту господарської діяльності для будь-якої організації.

Запропонована нами спектральна модель системи аудиту організацій дозволяє:

- по-перше, чітко усвідомити місце кожного виду аудиту в загальній системі, а також взаємозв'язки, можливості взаємної інтеграції і взаємного підсилення – синергії їхніх методів;
- по-друге, дає можливість по-новому переосмислити суть і застосування всіх відомих на сьогоднішній день видів аудиту організацій, виходячи із взаємозалежності і взаємозв'язку їхніх методів, з метою знаходження/усвідомлення способів їх ефективного поєднання для забезпечення більш якісної, багатогранної, узгодженої й обґрунтованої оцінки;
- по-третє, допомагає у формуванні різнобічних аналітичних зрізів і нових можливих видів аудиту, таких, наприклад, як ІТ-аудит, на основі уже відомих (традиційних).

Корисність застосування запропонованого системного погляду на аудит організацій можна розглянути на прикладі налаштування функціональних видів ІТ-аудиту. Як правило, до їх числа відносять: аудит ІТ-інфраструктури (або технологічної інфраструктури), аудит ІТ-безпеки й аудит ІТ-підрозділу. Кожен із зазначених видів концентрується на певних структурних сутностях у межах функціональної сфери інформаційних технологій в організації. При цьому кожен з них передбачає застосування власного інструментарію (методів і аудиторських процедур), необхідного і достатнього для належного охоплення предметної області аудиту, з метою її вичерпного аналізу й оцінки. Таким чином, замовник аудиту отримує стандартизоване рішення – консультаційну послугу, жорстко обмежену сферою її спрямування. Стандартизовані аудити апелюють до кращих світових практик, міжнародних стандартів і методик проведення, тим самим часто нівелюючи ряд управлінських проблем і задач конкретного замовника, що відповідно знижує якість надання таких послуг для їхнього споживача.

Запропонований нами системний погляд на аудит організацій, дозволяє комбінувати його види і методи таким чином, щоб максимально задовольнити потреби споживача, незалежно від того ким процедура аудиту ініційована і ким проводиться (зовнішнім чи внутрішнім аудитором), не порушуючи основні принципи системного підходу про підпорядкованість, взаємозалежність, взаємоузгодженість, взаємодію, синергію тощо.

Наприклад, один із функціональних видів ІТ-аудиту – аудит ІТ-безпеки – згідно з запропонованою моделлю можна деталізувати правовим, організаційним і соціальним аудитами за

напрямом. За об'єктом – зосередитися більше на методах управлінського аудиту. За предметом – сфокусуватися лише на застосуванні методів аудиту відповідності. У результаті ми отримаємо проєкт аудиту, який налаштовує роботу його виконавців на максимальне задоволення потреб замовника.

Налаштовані за наведеним вище прикладом функціональні аудити можуть бути об'єднані у комплексні або комбіновані для більш глибокого і якісного аналізу. Таким чином, керуючись запропонованою системою, замовник зможе отримати саме той аудит, який йому потрібен.

Сучасна практика аудиту неодноразово підтверджує необхідність застосування єдиної системи. Зокрема, у зв'язку із дедалі глибошою інтеграцією інформаційних технологій у господарські процеси, нині досить часто окремі методи ІТ-аудиту застосовуються для цілей інших видів аудиту, наприклад, фінансового, менеджменту якості, логістики і деяких інших. Таке комбінування методів нині є основою методик відомих міжнародних консалтингових компаній, зокрема Ernst & Young, PriceWaterHouseCoopers і інших. Основною їх метою є підвищення якості й ефективності аудиту, за рахунок додаткового висвітлення аспектів, які потребують спеціальних знань у галузі ІТ, а також застосування відповідних методів. Такий підхід додає впевненості у проведенні подальших аналітичних процедур аудиту, в межах якого застосовуються методи ІТ-аудиту, підвищує достовірність його результатів у цілому, а також дозволяє відповісти на ширше коло питань.

Висновки

В епоху «інформації і високих технологій» місце ІТ-аудиту в системі аудиту організацій є дуже вагомим. Поглиблення інтеграції інформаційних технологій у господарські процеси організацій стимулює постійне зростання попиту на його застосування в управлінському контролі. Будь-який з відомих нині видів аудиту, в тому числі й ІТ-аудит, можна вписати в систему аудиту організацій як частковий сегмент її загального спектру. Цінність запропонованої нами моделі системи полягає в тому, що вона є узагальнюючою й універсальною, а також достатньо гнучкою для можливості її доповнення, при цьому не порушуючи її цілісність.

Аудит інформаційних технологій є саме тим засобом оцінки й аналізу господарської діяльності, якого потребує сучасний бізнес. Він об'єднує в собі теорію, практику і норми регулювання аудиту організацій з кращими світовими надбаннями в галузі управління інформаційними технологіями. Головним його завданням є – перетворення ІТ будь-якої організації із статті витрат у статтю прибутку, з буденної необхідності у реальні конкурентні переваги, і що найголовніше, в інструмент досягнення стратегічних цілей бізнесу.

Література

1. Аудит матеріальних цінностей. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dsbrickworks.com/organzaczya-ta-metody-ka-audit/294-audit-materalnix-cznnostej.html>.

2. Білуха Н.Т. Аудит: Підручник. – К.: Знання, 2000. – 769 с.
3. Бондаренко Н.О. Аудит суб'єктів підприємницької діяльності: Навч. посібник / Н.О. Бондаренко, В.Д. Понікаров, С.М. Попова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 300 с.
4. Види аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dsbrickworks.com/organzaczta-metodika-auditu/263-vi-di-auditu-.html>.
5. Класифікація аудиту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ebk.net.ua/Book/Audit/Glava1/R1p6.htm>
6. Логістичний аудит. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bizon.te.ua/services/consulting/logistic_audit.php
7. Особенности аудита производственных предприятий. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.audit-a-hold.ru/uslugi/audit_proizvodstvennykh_predpriyatiy.html
8. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту. – Тернопіль: «Економічна думка», 1998. – 196 с.
9. Сардак О.В. Специфіка мотиваційного аудиту підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnau-ka.com/11_EISN_2010/Economics/61054.doc.htm
10. Сичова О.Є., к.е.н., доцент, Гур'янов А.Б. к.е.н., Корнієнко А.І. Дослідження підходів до визначення та здійснення маркетингового аудиту на підприємстві // Вісник економіки транспорту і промисловості, №29 – ХДТУБА, 2010, – С. 430–432.
11. Смирнов Э.А. Стандартизация и аудит системы управления организации // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – №5.
12. Усач Б.Ф., Душко З.О., Колос М.М. Організація і методика аудиту: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 295 с.

І.М. ФИЦУК,
Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Первинне розміщення акцій українськими компаніями як альтернативна форма залучення фінансових ресурсів на міжнародних фондових ринках

У статті розглянуто особливості первинного розміщення акцій (IPO) українських компаній в умовах глобалізації фондового ринку. Встановлено, що публічна пропозиція інвесторам є одним із найпривабливіших способів залучення коштів, оскільки має низку переваг порівняно з кредитуванням та випуском облігацій.

В статье рассмотрены особенности первичного размещения акций (IPO) украинских компаний в период глобализации фондового рынка. Установлено, что публичное предложение инвесторам является одним из наиболее привлекательных способов привлечения средств, так как имеет существенные преимущества в сравнении с кредитованием и выпуском облигаций.

In this article the features of Initial Public Offerings (IPO) of the Ukrainian companies are considered in conditions of globalization of the stock market. The public offering to the investors is one of the most attractive methods of bringing in of money, as has a row of advantages by comparison to crediting and bonding.

Постановка проблеми. IPO дає можливість вітчизняним компаніям вийти на новий рівень, досягти визнання з боку міжнародного ринку капіталу та зробити поштовх для подальшого розвитку бізнесу в Україні. залучити достатній обсяг додаткових капіталовкладень і не «продатися» страте-

гічним інвесторам. Проведення IPO як спосіб альтернативного фінансування є залучення додаткових інвестицій в акціонерний капітал компанії, тобто залучення суттєвого фінансового капіталу на довгостроковій основі. Це означає, що первинне розміщення цінних паперів є альтернативою іншим способам залучення довгострокового капіталу на ринку, таким як випуск облігацій, одержання кредиту тощо. Первинне розміщення акцій підтверджує, що корпоративне управління в компанії відповідає прийнятому стандарту, досягнута інформаційна прозорість і компанія має довгострокову стратегію розвитку бізнесу

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми первинного публічного розміщення акцій присвячена значна кількість наукових праць у світовій та українській економічній літературі. Так, теоретичні підходи до аналізу цього явища розроблені у працях О.Л. Канищенко, М.В.Сороки, Р. Агарвол та А. Люнгвіст, А. Лукашов, В. Гейця, В. Заруби, С. Ілляшенка, І. Закаряна, Н. Костенко, Н. Явтушенко, Н. Чухрай, О. Ардішвілі, Р. Задорожної, П. Гулькіна, О. Дагаєва, Д. Фреара, Р. Хофата та інших вчених-економістів. Разом із тим певні аспекти цієї наукової проблеми залишаються недостатньо розробленими. Необхідні подальші дослідження напрямів інтенсифікації роботи фондового ринку України.

Метою статті є аналіз альтернативних способів залучення фінансових ресурсів компаніями через здійснення операції IPO. У статті міститься обґрунтування поширення практики IPO серед українських підприємств як механізму залучення інвестицій компаніями у всьому світі.

Виклад основного матеріалу. Первинне публічне розміщення акцій (IPO) – це проведений уперше процес відчуження акцій публічного акціонерного товариства на підставі повідомлення про продаж цінних паперів, зверненого до заздалегідь визначеного кола осіб, який зазвичай проводиться шляхом торгів на фондовій біржі.

Публічність IPO передбачає процедуру залучення широкого кола бажаючих інвесторів через співробітництво з міжнародними фондовими біржами. Цим IPO відрізняється від приватного розміщення, коли частку акцій компанії купують заздалегідь визначені інвестори. Публічність позначається на організаційно-процесуальних засадах продажу акцій: продавець (емітент) робить свою компанію максимально зрозумілою і відкритою для інвестора. Це передбачає прозорі інформаційне забезпечення, зокрема публікацію звітності, впровадження сучасних стандартів управління тощо. Після операцій IPO доводиться звикнути, що потрібно публікувати звітність, підтримувати високу прозорість компанії, упроваджувати сучасні стандарти управління. Адже акції після розміщення залишаються на біржі, і щодня їхня вартість змінюється. Щоб уникнути падіння курсу, потрібно постійно підтримувати впевненість інвесторів в успішному майбутньому компанії. У разі приватного розміщення, навпаки, можна показувати звітність лише обмеженому колу власни-

ків, як до розміщення акцій, так і після. Нові тенденції розвитку світових фондових ринків не могли не позначитися на Україні. Так, початок процесів українських IPO почався в 2005 році, одразу три українські компанії здійснили первинні розміщення акцій на альтернативному торговельному майданчику Лондонської фондової біржі (AIM LSE). Це компанія Ukrproduct Group, яка у такий спосіб залучила 6 млн. англійських фунтів, компанія Cardinal Resources, представник нафтового і газового сектору, випустила акцій на суму 10,6 млн. фунтів у квітні 2005 року, та однією із найвдалиших у 2005 році був досвід здійснення IPO девелоперської компанією «XXI століття», яка за рахунок продажу акцій додаткової емісії розміром 35% статутного фонду залучила 138,7 млн. англійських фунтів.

При IPO, навпаки, якщо компанія приваблива, попит на акції у багато разів перевищує їхню пропозицію, і ціна зростає. Якщо підходити до процесу стратегічно, можна здійснити перше розміщення, продавши, наприклад, 10% акцій. Після цього за рахунок зразкової поведінки і високих прибутків акції зростають у ціні, і можна зробити IPO за вищою вартістю. Отже, на кожному етапі залучається максимальна кількість грошей [1, с. 327–335].

У результаті IPO формується так звана business value – вартість бізнесу, що розраховується як добуток загальної кількості акцій і ціни, за якою акції обертаються на фондовій біржі. У результаті створюється величина набагато більша, оскільки вартість бізнесу враховує не лише активи компанії, а й якість управління, торгову марку, в ціну закладаються перспективи розвитку компанії та інші параметри. Нові акціонери



Рисунок 1. Цілі та напрямки здійснення IPO

Розроблено автором самостійно на основі джерел [2; 1].

платять за акції кошти, від яких планують отримувати доходи у вигляді дивідендів і курсової різниці (поступового зростання вартості цінного паперу). Але інвестори не вимагають від компанії повертати свої вкладення невдовзі, як це буває при кредитуванні чи випуску єврооблігацій. На рис. 1 показано можливі цілі та напрями при здійсненні IPO, що включає в себе: залучення нового акціонерного капіталу в компанію, капіталізація компанії, захист від можливого поглинання.

Серед основних переваг публічного статусу компанії слід назвати: можливість використання практично безмежних можливостей міжнародного фондового ринку, і відповідно залучення значних коштів, підвищення ділової репутації і популярності на ринку, можливість залучати кредити, розміщувати облігації під нижчі відсотки. Основними недоліками IPO можна назвати: високі затрати, розтягнутість процесу у часі, втрата певного контролю над компанією, обов'язки компанії, пов'язані із публічним статусом [2]. Серед вимог до компанії – потенційного учасника ринку IPO можна виділити: наявність сформованої системи корпоративного управління, зрозумілої інвесторам структури активів і грошових потоків, а також прозорість для інвесторів і розкриття всіх істотних фактів своєї діяльності (зокрема, ведення бухгалтерської звітності відповідно до міжнародних стандартів). Схеми фінансування народжуються з переплетіння параметрів фінансування в різних площинах – форма, термін, джерело та цілі фінансування. На рис. 2 наведена класифікація форм фінансування.

Можна виділити такі основні форми фінансування підприємств, а саме:

1. Власне (внутрішнє) фінансування – здійснюється з власних джерел, за допомогою власного кругообігу капіталу. і такий вид фінансування підходить для більшості стійких компаній, що мають можливість самостійно поповнювати обігові кошти та створювати резерви для фінансування [4].

2. Зовнішнє фінансування (залучене пайове, боргове, залучене безоплатно та комбіноване) – базується на змінах діючих тенденцій в макроекономіці та на фінансових і інших ринках, на які компанії не здатна впливати, але компанія не залучає коштів ззовні. Успіху в мистецтві фінансування за рахунок змін зовнішніх факторів досягають лише ті, хто можуть відчутти ці зміни та правильно спрогнозувати їх напрямки, при цьому не переоцінивши і не недооцінивши їх.

Способи зовнішнього виду фінансування пов'язані з використанням інфляції, зі змінами ринкових цін і податків та курсів валют. До зовнішнього фінансування відносять пайове фінансування, що характеризується участю інвестора в управлінні та фінансовому результаті компанії. Основними схемами такого фінансування є продаж частки інвестору; випуск пайових цінних паперів (емісія акцій).

Залежно від ступеня ризику в залученому фінансуванні окремо виділяють венчурне, що засноване на пайовому фінансуванні. Це передусім фінансування проектів з високим ступенем ризику. Порівняно зі звичайним фінансуванням

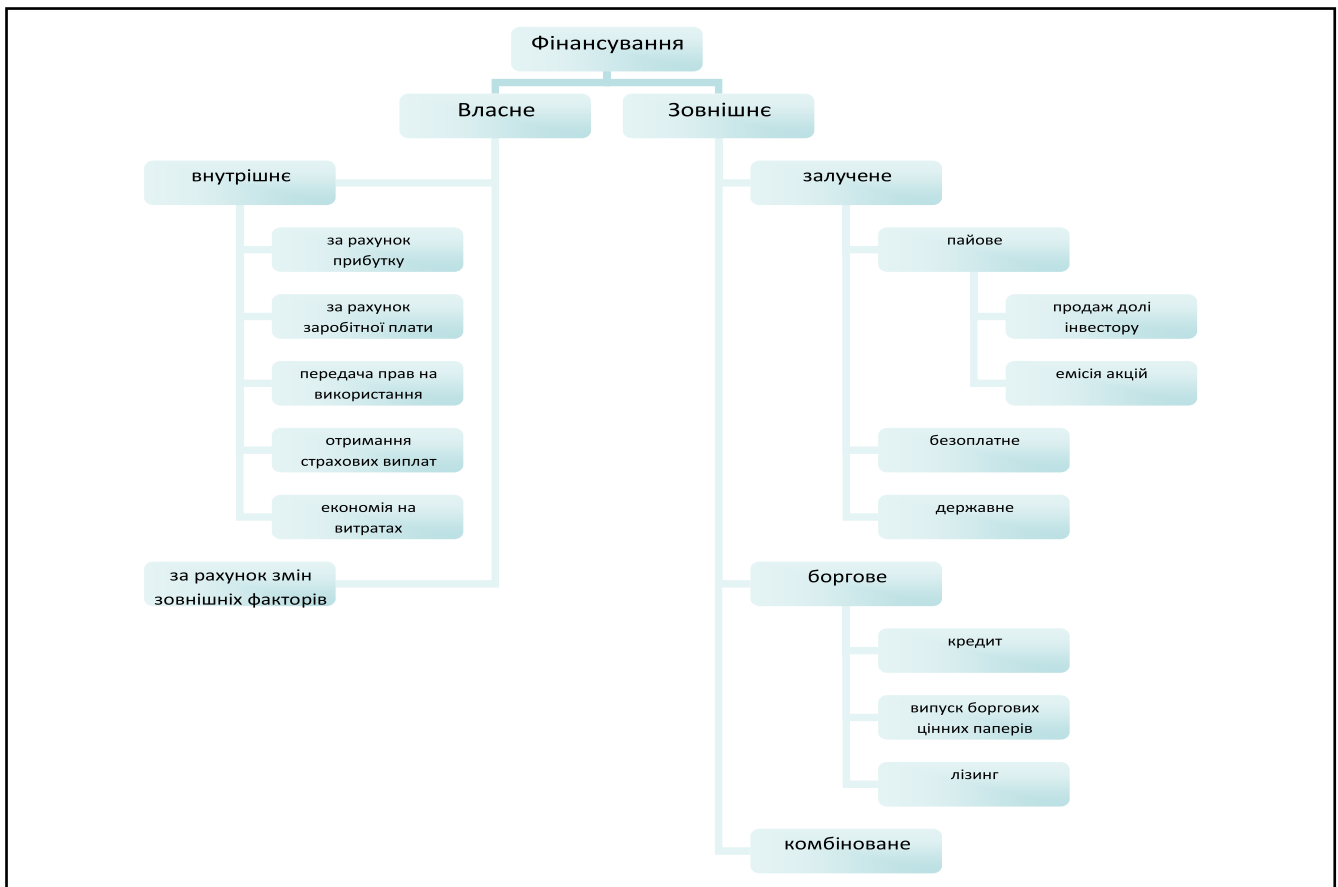


Рисунок 2. Класифікація форм фінансування бізнесу [3]

венчурне не має забезпечення, гарантій, тому можна мінімізувати ризик лише за рахунок фінансування проектів тих людей, котрі вже мають успішний досвід їх реалізації. Такі люди називаються венчурними підприємцями, бізнес яких полягає в тому, щоб отримати фінансування від джерел капіталізації та правильно вкласти його через прямі інвестиції в проекти на 5–7 років.

Усі схеми боргового фінансування засновані на надаванні фінансових ресурсів у тимчасове використання, частіше за все за певну плату – відсоток від обсягу фінансування за певний період часу. Найбільш поширенішими схемами боргового фінансування є кредит, випуск боргових цінних паперів, лізинг. Останнім часом набирає обертів використання таких схем, як:

- факторинг (переуступка неоплачених боргових вимог або продаж дебіторської заборгованості третій особі) [5];
- операції РЕПО (від англ. repurchase agreement – угода про зворотній викуп: одна компанія продає іншій майно за ціною X, при цьому зобов'язується викупити майно у майбутньому, тобто компанія повертає першій за ціною X+Y у визначений термін раніше придбане майно);
- акредитив (грошове зобов'язання банку, за дорученням і за рахунок його клієнта – імпортера, здійснити оплату на користь експортера, або забезпечити платіж іншим банком, у межах певної суми та у визначений строк проти документів, що супроводжують акредитив).

Якщо порівнювати та обирати схему фінансування компанії, необхідно мати чітке уявлення про всі можливі схеми по всіх можливим параметрам – змісту, ціни, доступності, надійності партнерів, впливу на фінансовий стан та ін., знання потреб в фінансуванні по всіх можливим параметрам – обсягу, терміну і т.д. та відповідність схеми зі стратегією фінансування та загальною стратегією компанії [6].

У цьому сенсі наші компанії досить активно аналізують зарубіжний досвід, користуються моделями та розробками провідних компаній, які вже пройшли цей шлях та ми зараз можемо бути свідками зародження нових для нас, але вже не нових для світу, інструментів розвитку бізнесу. Все більше українських компаній вбачають переваги та можливості публічного ринку. Даний інструмент все ще знаходиться на стадії становлення, але його активне використання вже розпочалось.

Вихід підприємства на міжнародний ринок призводить до цілого ряду позитивних моментів як для самого підприємства, так і для економіки країни в цілому. По-перше, зовнішньоекономічна діяльність є істотним чинником додаткового стимулювання стабілізації національної економіки. Одним із напрямів становлення ринкових відносин є використання зовнішньоекономічних зв'язків, механізм здійснення яких в Україні в даний час докорінно реформується. По-друге, підприємства можуть гнучко й оперативно реагувати на зміни зовнішньоекономічних чинників, оптимально мобілізувати визначені виробничі ресурси з метою раціонального використання переваг світогосподарських зв'язків. По-третє, іс-

нує і зворотний зв'язок: партнери з різних країн у рамках господарського співробітництва з Україною істотно впливають на розвиток підприємництва, підвищення його технічного і технологічного рівня, що в остаточному підсумку веде до економічного росту. І, нарешті, по-четверте, підприємництво, замкнуте лише на національний господарський комплекс, позбавлене здорової конкуренції із зовні, розвивається не настільки ефективно.

Український початок використання IPO поклав 2005 рік, коли чотири підприємства вишли на альтернативний майданчик Лондонської фондової біржі (AIM LSE). Показано українські компанії, які здійснили IPO на міжнародних фондових ринках. Можна зазначити, що найбільш успішною є компанія Ferrexpo, що здійснила IPO в 2007 році з капіталізацією у \$419 млрд. Протягом 2010 року операції з IPO були призупинені українськими компаніями, переважно це надзвичайно затратний та тривалий процес, але компанія «Авангард» все ж таки здійснила розміщення своїх акцій на Лондонському майданчику в травні цього року і отримала \$187 млн. Історія українських компаній показана в таблиці.

Серед основних засобів здійснення IPO можна виділити метод фіксованої ціни (відкрита пропозиція), метод аукціону та метод формування книги заявок. Для українських компаній є найбільш ефективний метод фіксованої ціни, переважно за відкритої пропозиції здійснюється вихід на міжнародний фондовий ринок.

Одним із важливих моментів на початку 2006 року була перереєстрація прав власності на офшорну компанію. Пояснювалася ця процедура деякими особливостями українського законодавства, адже здійснення IPO на західних ринках прямо не дозволялось. Тому вітчизняні емітенти створювали холдинг, так звана SPV-компанія (special purpose vehicle – спеціально створена компанія), в офшорній юрисдикції і перереєстрували на новостворене підприємство право власності на всі українські активи. Наприклад, «Укрпродукт» створював таку компанію у Джерсі, «XXI століття» – на Кіпрі. Далі SPV-компанія здійснювала додаткову емісію, продавала її через механізм IPO на біржі, а виручені гроші переказувала в Україну. Та з набранням чинності Законом «Про цінні папери і фондовий ринок» вітчизняні компанії отримали можливість домінувати свої цінні папери у валюті. Але для отримання дозволу на розміщення акцій на одній із західних бірж емітент повинен попередньо вивести свої цінні папери на українську фондову біржу [9].

Після IPO акції можуть дешевшати і з об'єктивних причин. Одна з них – переоціненість. Зазвичай будь-яка публічна компанія стає заручницею надто оптимістичних прогнозів аналітиків, опублікованих незадовго до розміщення. Відповідно до дослідження американських економістів, оцінки вартості акцій завищуються у середньому на 65%. Причому до завищених оцінок схильні як незалежні аналітики, так і фахівці інвестбанків, які безпосередньо займаються організацією IPO компанії. Проблема, на думку американських

Розвиток IPO українських компаній

Компанія	Дата	Пакет, %	Залучено	Ринкова капіталізація	Галузь
Ukrproduct (AIM)	Лютий 2005 року	27,2	6 млн. англ. фунтів	16,9 млн. англ. фунтів	Молочна промисловість
Cardinal Resources (AIM)	Квітень 2005 року	n/a	10,6 млн. англійських фунтів	15,75 млн. англійських фунтів	Видобуток нафти і газу
XXI Century Investments	Грудень 2005 року	35,7	138,7 млн. англ. фунтів	209,15 млн. англ. фунтів	Девелоперська компанія
Astarta Holding (WSE)	Серпень 2006 року	20	\$31, 5 млн.	\$156 млн.	Виробництво цукру
MHP (AIM)	II квартал 2007 року	20	\$371 млн.	\$1,7 млрд.	Збільшення потужності виробничих підприємств, будівництво елеваторів, збільшення обсягів зернових культур
Ferrexpo (AIM)	Червень 2007 року	25	\$419 млн.	\$1,671 млрд.	Оптимізація видобування залізної руди та максимальне збільшення виробництва, також погашення боргу та виявлення можливостей придбання активів
Dragon-Ukrainian Properties and Development PLC (AIM)	Червень 2007 року	100	\$208 млн.	n/a	Розвиток нових проектів, реалізація проектів у секторі готелебудування, покупка земельних ділянок
«Авангард»	Травень 2010 року	22,3	\$187 млн.	\$938 млн.	Будівництво нових яйце фабрик. Розвиток нового бізнесу – біогазові заводи

Розроблено автором самостійно на основі джерел [2; 1].

дослідників, полягає не лише в зацікавленості інвестбанків у позитивних відгуках про компанію (що дорожче буде продано бізнес, то більше комісійних отримає інвестбанк—організатор за обладнання), а й у небажанні аналітиків публікувати негативні звіти у принципі. Будь-яка компанія в перспективі може стати клієнтом їхнього інвестиційного дому. Тому поступове сповзання паперів після IPO протягом наступних двох—трьох років у більшості випадків є неминучим.

Висновки

У наш час світова економіка виходить на новий рівень свого розвитку, вимагаючи від учасників підвищення якості управління, розробок нових стратегій розвитку підприємств, пошук нових шляхів інтеграції та кооперації між провідними компаніями світу. Формування корпоративного права, швидкі темпи розвитку галузей виробництва та торгівлі, загострення конкурентної боротьби, приток іноземного капіталу вимагають від українських компаній пошуку нових джерел залучення фінансових ресурсів для розвитку свого бізнесу. Фінансування може здійснюватися з внутрішніх та зовнішніх джерел, за допомогою асигнувань з бюджету, кредитних джерел, закордонної допомоги, вкладів акціонерів та інших осіб.

Основним при прийнятті рішення про вихід на публічний ринок є розгляд компанією альтернатив публічного розміщення акцій, оскільки дієвість проведення IPO обумовлена неефективністю чи відсутністю можливості залучення коштів іншим шляхом. Аналіз альтернативних джерел залучення капіталу буде сприяти успішному та економічно ефективному використанню IPO. Конкуренція на світових ринках на-

стільки велика, що лише використання всього спектра фінансових ресурсів дає можливість на рівних конкурувати з світовими гравцями.

Література

1. Сорока М.В. IPO як механізм залучення інвестицій // Національний університет «Львівська політехніка». – 2007. – 350 с.
2. Еременко А. Отпускной режим // Бизнес. – 2007. – №3–4 (730–731) – 42–45 с.
3. Гулякин П.Г. Практическое пособие по первоначальному публичному предложению акций (IPO). – СПб.: Аналитический центр «Альпари СПб», 2004. – 238 с.
4. Лукашов А., Могин А. IPO от I до O: Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 257.
5. Економічна енциклопедія у 3-х томах / Редкол.: Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
6. Никонова И.А. Ценные бумаги для бизнеса: Как повысить стоимость компании с помощью IPO, облигационных займов и инвестиционных операций. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 350 с.
7. Кукса В. Це солодке слово IPO. Українські підприємства відкривають для себе прогресивний спосіб інтеграції у світову економіку // Дзеркало тижня. – 2007. – №35 (664). – Доступний з: <<http://www.dt.ua/2000/2020/60513>>
8. Давиденко Б. Історії українських акцій на західних біржах. – Київ, 2010. – Доступний з: <http://ukrudprom.com/digest/Istoriya_ukrainskih_aktiy_na_zapadnih_birgah.html>
9. Прудковских В. Рынок крупных сделок // Комп&нон. – 2007. №4. – 54–57 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.В. СОПКО,
д.е.н., доцент, Університет банківської справи Національного банку України,
С.В. АНДРОС,
к.е.н., Університет банківської справи Національного банку України

Інноваційний статус міжнародної конкурентоспроможності регіонів Європейського Союзу

Здійснюється статистичний аналіз інноваційного потенціалу країн Європейського Союзу. Досліджуються індикатори інноваційної діяльності Європейського інноваційного табло. Аналізується вплив основних індикаторів на показник міжнародної конкурентоспроможності регіонів.

Осуществляется статистический анализ инновационного потенциала стран Европейского союза. Исследуются индикаторы инновационной деятельности Европейского инновационного табло. Анализируется влияние основных индикаторов на показатель международной конкурентоспособности регионов.

The statistical analysis of innovative potential of countries of European Union is carried out. The indicators of innovative activity of the European innovative board are probed. Influence of basic indicators is analysed on the index of international competitiveness of regions.

Згідно з Лісабонською стратегією Європейського Союзу (ЄС) наш континент має стати лідером у побудові сучасної світової економіки. Україна прагне побудувати громадянське суспільство та зайняти конкурентоспроможну позицію на міжнародній арені. Інноваційний розвиток є важливим елементом інтеграції країни у євроатлантичні структури. В просторовій сфері інноваційної діяльності економіки України вагомим місцем займають регіони. Без ефективного і стабільного розвит-

ку кожного її регіону, забезпечення їх конкурентоспроможності не лише як локальних адміністративних одиниць, а й самостійних суб'єктів міжнародного ринку входу України до спільноти розвинених демократичних країн світу є досить проблематичним.

Постановка проблеми. Регіони України характеризуються високою диференціацією рівнів розвитку. З одного боку, вони виконують значну частину роботи з реалізації державної інноваційної політики, а з іншого – регіональний рівень влади зацікавлений в успішному впровадженні інноваційних технологій у виробництво і соціальну сферу. З огляду на те, що річні дані збираються за обмеженою кількістю показників, і це, на наш погляд, не є достатньою передумовою для прийняття рішень стосовно інноваційної політики окремого регіону, виникає необхідність у поглибленому дослідженні інноваційного розвитку регіонів ЄС та України.

Крім того, слід зазначити, що інноваційні дослідження містять акценти, які є специфічними для певних країн, і водночас вони є актуальними для різних країн ЄС. Додамо до сказаного, що не виключається можливість введення окремих показників, які притаманні даному регіону країни з урахуванням специфіки їх інноваційної діяльності. Саме цією проблемою обумовлюється необхідність подальшого удосконалення системи оцінки та процедур порівняльного аналі-

зу у сфері інноваційної діяльності, а також впровадження відповідних індикаторів у практику державного управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В основу наукового пошуку покладено результати досліджень науковців, які займаються проблемами міжнародної регіональної конкурентоспроможності у сфері інноваційної діяльності [1–8]. У наукових роботах Роберта Хаггінса, Біла Девіса, Хіро Ісуші, Т'єрі Гейгера, Маргарет Дрзенік Хану розглянуті методики, що використовуються окремими країнами світу для визначення міжнародної конкурентоспроможності регіонів, висвітлені основні індикатори для оцінки конкурентних переваг регіонів як у межах країни, так і на міжнародному рівні. Разом із тим ґрунтовного дослідження потребують підходи, спрямовані на використання похідних показників для оцінки окремих аспектів діяльності у науковій та інноваційній сферах. Зазначене стосується насамперед порівняльної оцінки структури витрат на НДДКР у різних країнах світу. Вважаємо, що використання похідних показників дасть змогу комплексно оцінити слабкі та сильні сторони інноваційної діяльності регіонів України.

Мета статті – комплексний аналіз інноваційного фактора як інструмента нарощення міжнародної регіональної конкурентоспроможності.

Завдання дослідження:

- проаналізувати інноваційний потенціал країн Європейського Союзу;
- дослідити індикатори інноваційної діяльності Європейського інноваційного табло;
- визначити вплив основних індикаторів на показник міжнародної конкурентоспроможності регіонів
- розглянути використання методик оцінки міжнародної регіональної конкурентоспроможності;
- визначити вплив інноваційного фактору на підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіонів країн.

Виклад основного матеріалу. Особливості соціально-економічного розвитку України, визначений курс на європейську інтеграцію висувають нові вимоги до інновацій. Змінюються їх завдання, поглиблюються вимоги до збору та узагальнення статистичних даних, розширюється коло користувачів, постає питання щодо задоволення потреб в інформації не лише органів державного управління, а й підприємців, аналітиків, громадськості, міжнародного співтовариства. Показники, що визначають стан національної науки, мають стати базовими для моніторингу, оцінки й аналізу результатів інноваційної діяльності, а також її впливу на розвиток регіонів країни. Крім того, вони мають відповідати світовим стандартам, що дозволить здійснювати міжнародні порівняння. Вважаємо, що зміни у сфері інноваційного розвитку, слід розглядати насамперед в контексті загальних завдань і напрямів реформування державної статистичної системи в цілому.

У країнах ЄС вирішення даної проблеми досягається шляхом систематичного проведення інноваційних обстежень, які є важливим доповненням до процедур збору та обробки ін-

формації про інноваційну діяльність. У світовій практиці загальноновизнаною є методика оцінки регіонального інноваційного розвитку (Regional Innovation Performances), розроблена експертами Європейської Комісії як складова загального Європейського інноваційного табло (European Innovation Scoreboard). Згідно з цією методикою формується Регіональне інноваційне табло (PIT) з використанням наступних 7 основних індикаторів: людські ресурси, задіяні у науці та технологіях; навчання упродовж усього життя; кількість працівників у середніх та високотехнологічних секторах; кількість працівників у сфері надання високотехнологічних послуг; державні витрати на здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР); витрати бізнесу на НДДКР; загальна кількість використаних патентів [9, с. 5].

На основі перелічених показників розраховується Загальний виведений індекс інноваційності регіонів або ЗВІІР (Revealed Regional Summary Innovation Index). Цей індекс дає змогу визначити найбільш інноваційно розвинені регіони як на рівні певної країни-учасниці, так і на рівні ЄС. ЗВІІР розраховують як середнє арифметичне двох індексів: Загального національного індексу інноваційності регіонів або ЗНІІР (Regional National Summary Innovation Index) та Загального індексу інноваційності регіонів або ЗІІР (Regional Summary Innovation Index).

За допомогою ЗНІІР, що розраховується на базі даних національної статистики як середньозважена арифметична, в межах певної країни виокремлюють найбільш інноваційно розвинені регіони:

$$ЗНІІР_{jk} = \sum_{j=1}^m x_{ijk}^n, \text{ де } x_{ijk}^n = \frac{x_{ijk} - \min(x_{ijk})}{\max(x_{ijk}) - \min(x_{ijk})}, \quad (1)$$

ЗІІР на відміну від ЗНІІР дозволяє виокремити регіони-лідери інноваційного розвитку серед усіх країн-учасниць ЄС, і розраховується він з використанням статистичних даних Європейської Комісії:

$$ЗІІР_{jk} = \sum_{j=1}^m x_{ijk}^{eu}, \text{ де } x_{ijk}^{eu} = \frac{x_{ijk} - \min(x_{ij})}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})}. \quad (2)$$

де x_{ijk} – значення індикатора i для регіону j в країні k ; m – кількість індикаторів, для яких відомі статистичні дані за регіонами [10, с. 3–4].

Оцінка регіонального інноваційного розвитку, виконана на основі Загального виведеного індексу інноваційності регіонів, наведена в табл. 1. Ранг кожної країни визначено з розрахунку середнього значення інноваційного розвитку. Для кожної країни визначено найкраще інноваційно розвинутий регіон. Для Швеції – це «Стокгольм». Найслабкіше інноваційно розвинутий регіон Греції – це «Нотіо Айгайо».

За результатами проведеного аналізу (табл. 1) Загальний виведений індекс інноваційності регіонів більшості регіонів країн – учасниць ЄС перевищує аналогічні показники не лише за окремою країною, а й загалом по ЄС. Зазначене свідчить про те, що інноваційні можливості країни-учасниці ЄС

Таблиця 1. Регіональний інноваційний розвиток провідних країн-учасниць Європейського Союзу, 2008 рік

Країна	Найкраще розвинуті регіони	Найслабкіше розвинуті регіони
Греція	Аттікі (0,51)	Нотіо Айгайо (0,06)
Португалія	Лісбоа (0,47)	Автономний регіон Мадейра (0,11)
Польща	Мазовікі (0,56)	Подкарпаті (0,24)
Словаччина	Братиславський край (0,69)	Вігодне Словенско (0,19)
Іспанія	Мадрид (0,66)	Ільєс Бальєрс (0,19)
Угорщина	Козеп-Магіарорзаг (0,63)	Дел-Алфорд (0,28)
Чехія	Прага (0,73)	Северозапад (0,15)
Італія	Лазьйо (0,59)	Калабрія (0,22)
Австрія	Відень (0,7)	Бургленд (0,31)
Франція	Іль-де-Франс (0,78)	Корсе (0,29)
Бельгія	Влаамс Гвест (0,63)	Регіон Валлоне (0,51)
Нідерланди	Нурд-Брамант (0,71)	Фрісленд (0,37)
Німеччина	Обербаєрн (0,81)	Дессау (0,31)
Великобританія	Південний Схід (0,75)	Північна Ірландія (0,44)
Фінляндія	Етела-Суомі (0,82)	Еленд (0,31)
Швеція	Стокгольм (0,92)	Мелерста Норрленд (0,52)

* Складено авторами на основі [9, 10].

сконцентровані у найбільш розвинутих регіонах, зокрема, для Швеції такими регіонами є Стокгольм, Вастсверідж, Сідсверідж, Остра Меллансверідж; для Німеччини – Обербаєрн (DE), Карлсруе (DE), Штутгарт (DE), Брауншвейг (DE).

Розглянемо вклад кожного індикатора регіонального інноваційного розвитку у Загальний виведений індекс інноваційності регіонів для найбільш розвинутих регіонів провідних країн ЄС (табл. 2).

Аналіз даних, представлених на рисунку, дає змогу визначити слабкі та сильні сторони кожного регіону ЄС. Зокрема, Стокгольм – це найбільш розвинений район не тільки Швеції, а й загалом ЄС, але відносно слабкий за показниками кількості працівників, зайнятих у середніх та високотехнологічних секторах. Зауважимо, що не визначено показники за

таким індикатором, як державні витрати на НДДКР, хоча, працівники, зайняті у високотехнологічних послугах, є сильною стороною даного регіону [9, с. 8–9].

Вважаємо необхідним при аналізі інноваційного розвитку регіонів ЄС розглянути регіональні кластери, що існують у межах даного інтеграційного об'єднання.

Основні характеристики шести регіональних кластерів, отриманих у процесі аналізу на базі перерахованих вище регіональних індикаторів, представлені у табл. 3.

Кластерний розподіл за країнами наведено у табл. 4.

Для більш ґрунтовного дослідження пропонується кожен кластер проаналізувати окремо. Так, до кластеру 6 входить 56 регіонів ЄС. Даний кластер характеризується низькою часткою населення, зайнятого у високотехнологічних секто-

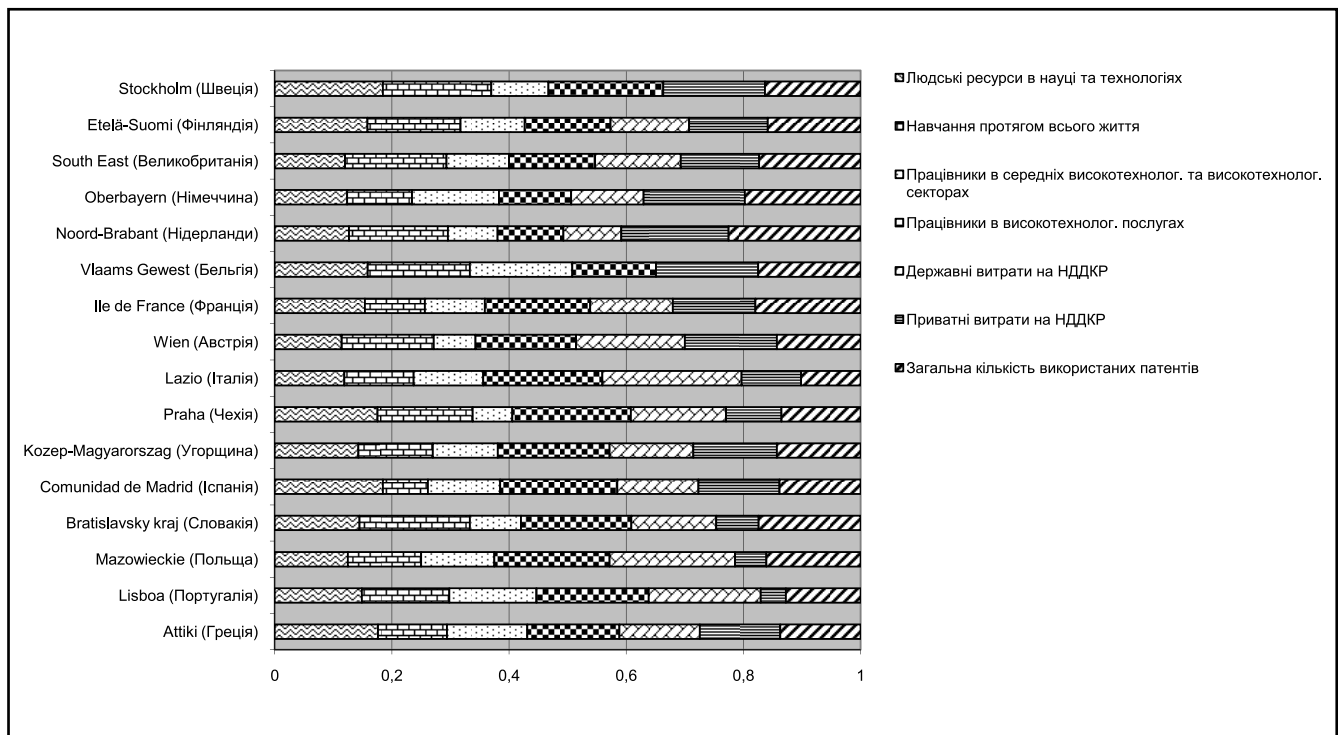
Таблиця 2. Вклад кожного індикатора у Загальний виведений індекс інноваційності регіонів, 2008 рік

Найкраще розвинутий регіон	Людські ресурси у науці й технологіях	Навчання упродовж усього життя	Працівники у середніх та високотехнологічних секторах	Працівники у сфері високотехнологічних послуг	Державні витрати на НДДКР	Витрати бізнесу на НДДКР	Загальна кількість використаних патентів
Аттікі (Греція)	0,09	0,06	0,07	0,08	0,07	0,07	0,07
Лісбоа (Португалія)	0,07	0,07	0,07	0,09	0,09	0,02	0,06
Мазовікі (Польща)	0,07	0,07	0,07	0,11	0,12	0,03	0,09
Братиславський край (Словаччина)	0,1	0,13	0,06	0,13	0,1	0,05	0,12
Мадрид (Іспанія)	0,12	0,05	0,08	0,13	0,09	0,09	0,09
Козеп-Магіарорзаг (Угорщина)	0,09	0,08	0,07	0,12	0,09	0,07	0,09
Прага (Чехія)	0,13	0,12	0,05	0,15	0,12	0,07	0,1
Лазьйо (Італія)	0,07	0,07	0,07	0,12	0,14	0,06	0,06
Відень (Австрія)	0,08	0,11	0,05	0,12	0,13	0,11	0,1
Іль-де-Франс (Франція)	0,12	0,08	0,08	0,14	0,1	0,11	0,14
Влаамс Гвест (Бельгія)	0,1	0,11	0,11	0,09	0	0,11	0,11
Нурд-Брамант (Нідерланди)	0,09	0,12	0,06	0,08	0,07	0,13	0,16
Обербаєрн (Німеччина)	0,1	0,09	0,12	0,1	0,1	0,14	0,16
Південний Схід (Великобританія)	0,09	0,13	0,08	0,11	0,11	0,1	0,13
Етела-Суомі (Фінляндія)	0,13	0,13	0,09	0,12	0,11	0,11	0,13
Стокгольм (Швеція)	0,17	0,17	0,09	0,18	0	0,16	0,15

Таблиця 3. Кластерні характеристики для кожного регіонального індикатора

	Кластер 6	Кластер 5	Кластер 4	Кластер 3	Високотехнологічний кластер 1	Високотехнологічний кластер 1
Кількість регіонів	56	65	28	16	3	3
1. Навчання упродовж життя	39	67	212	108	228	108
2. Зайняті у середніх та високотехнологічних секторах	46	113	85	149	81	192
3. Зайняті у сфері високотехнологічних послуг	47	85	106	124	202	117
4. Державні витрати на НДДКР	58	75	103	179	160	90
5. Витрати бізнесу на НДДКР	19	64	82	195	265	268
6. Патенти	16	90	85	217	337	489

* Складено на основі [10] та даних European Cluster Observatory.



Вклад індикаторів у Загальний виведений індекс інноваційності регіонів, 2008 рік

Таблиця 4. Кластерний розподіл за країною

	Кластер 6	Кластер 5	Кластер 4	Кластер 3	Високотехнологічний кластер 1	Високотехнологічний кластер 1
Кількість регіонів	56	65	28	16	3	3
Австрія	1	8				
Бельгія		2	1			
Німеччина		28		10		2
Греція	13					
Іспанія	12	3	2			
Фінляндія		1	3	1	1	
Франція	9	11		2		
Ірландія		2				
Італія	14	6				
Нідерланди		4	6	1		1
Португалія	7					
Швеція			4	2	2	
Великобританія			12			

* Складено на основі [10] та даних European Cluster Observatory.

Таблиця 5. Рівень доходу за кластером

	Кластер 6	Кластер 5	Кластер 4	Кластер 3	Високотехнологічний кластер 1	Високотехнологічний кластер 1
Кількість регіонів	56	65	28	16	3	3
Низький рівень доходу	39	9		1		
Нижче середнього рівень доходу	10	11	5	1		
Середній рівень доходу	5	32	10	6		
Нижче високого рівень доходу	1	8	7	4	1	1
Високий рівень доходу	1	5	6	4	2	2

рах, низькими витратами приватного бізнесу на НДДКР, низьким рівнем розвитку освіти.

Варто підкреслити, що в межах кластеру 6 майже не спостерігається розвитку патентної діяльності. Більшість його регіонів знаходяться в країнах Південної Європи та Франції. Зазначені регіони мають низький чи вище низького рівень доходу (табл. 5).

Винятком є лише регіони Трентіно–Алто Адіге (Італія) (має нижче високого рівень доходу) та Зальцбург (Австрія) (має високий рівень доходу) [10, с. 16–18]. Результати проведеного аналізу по кластеру 5, до якого належать 65 регіонів показали, що у межах даного кластеру рівень розвитку НДДКР та патентної діяльності є нижчим за середній рівень даного показника у цілому по ЄС. Разом з тим, зазначені регіони мають слабкий рівень розвитку освіти. Такі регіони знаходяться у Німеччині, Франції, Австрії. Рівень доходу регіонів за кластером 5 відзначається як середній чи нижче середнього за винятком п'яти регіонів, що мають високий рівень доходу: Бремен, Гамбург, Дармштадт (Німеччина), Еленд (Фінляндія), Південний та Східний (Великобританія).

Результати аналізу по кластеру 4 показали, що 28 регіонів, які знаходяться в його межах, мають високий рівень розвитку освіти, нижче середнього рівень розвитку НДДКР та патентної діяльності. Більшість регіонів розміщені у Великобританії, Нідерландах з середнім чи нижче середнього рівнем доходу. Лише шість регіонів мають високі доходи: Брюссель (Бельгія), Гронінген, Утрехт і Нурд–Холенд (Нідерланди), Лондон і Південний Схід (Великобританія).

Результати проведеного аналізу по кластеру 3, який включає 16 регіонів, свідчать про високий рівень розвитку НДДКР, патентної діяльності, рівень розвитку освіти та значний рівень зайнятості у середніх високотехнологічних та технологічних секторах. Десять регіонів з 16 кластеру 5 знаходяться у Німеччині, інші – у Фінляндії (1), Франції (2), Нідерландах (1), Швеції (2). Рівень доходу у регіонах – середній і вище середнього, лише Дрезден (Німеччина) – низькодохідний та Флеволенд (Нідерланди) – середньодохідний.

Регіони високотехнологічного кластеру 1 відзначаються кваліфікованими працівниками, вдвічі більшою кількістю зайнятих у сфері високотехнологічних послуг, ніж у сфері середніх високотехнологічних та високотехнологічних секторів. Регіони даного кластеру є у Фінляндії (1), Швеції (2), два з яких (Уусімаа (Фінляндія) і Стокгольм (Швеція)) – з ви-

соким рівнем доходу, один (Сідсверідж (Швеція)) – з середнім рівнем доходу. Останній, кластер 2 – це високотехнологічний кластер, представлений трьома регіонами з найвищим рівнем розвитку патентної діяльності, значною позицією у промисловості та високим рівнем розвитку освіти. Зазначені регіони розташовані у Німеччині (2) і Нідерландах (1). Зокрема, німецькі регіони – високодохідні; нідерландські з доходом середнього рівня [10, с. 16–18]. Отже, 20 регіонів мають високий рівень доходу і лише 4 з них належать до високотехнологічних кластерів 1 і 2. Регіони з середнім і вище середнього рівнем доходу належать до кластерів 4 і 5 (табл. 5). Слід підкреслити, що лідерами регіонального інноваційного розвитку є Стокгольм і Вастверідж у Швеції, Етєла–Суомі у Фінляндії, Обербаєрн, Штутгарт і Карлсруе у Німеччині, Нурд–Брамонт у Нідерландах. Інші регіони намагаються досягти високого рівня інноваційного розвитку насамперед через розвиток освіти – лідер Лондон; державним витратам на НДДКР – лідер Флеволенд (Нідерланди).

Висновки

Аналіз індикаторів науково–технічної та інноваційної діяльності Європейського інноваційного табло дали змогу порівняти кожну з країн ЄС і надати оцінку інноваційного розвитку регіонів.

Таким чином, для підвищення міжнародної конкурентоспроможності як регіонів, так і України в цілому, необхідно розробити комплекс стратегічних рішень. Інструменти, які б стимулювали конкурентоспроможність на державному рівні, повинні включати організаційно–інституційні заходи і заходи економічної політики, направлені на створення належної нормативно–правової бази (Національної програми підвищення конкурентоспроможності економіки) з метою визначення пріоритетів зміцнення конкурентоспроможності країни; визначення показників ділової активності: валового регіонального продукту на душу населення, прями іноземні інвестиції, інноваційний розвиток.

Доведено, що реалізація запропонованих заходів можлива лише шляхом створення відповідного інструментарію на регіональному рівні. Підвищення конкурентоспроможності регіонів можна досягти на основі: використання кластерних моделей, ефективність яких підтверджується світовим досвідом; транскордонного співробітництва (єврорегіонів); за рахунок поліпшення людського потенціалу і навколишнього середовища.

Література

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність України: теорія та механізм реалізації: монографія / Л. Л. Антонюк. — К.: КНЕУ, 2004. — 275 с.
2. Багрова І.В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.В. Багрова, О.Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. — 2007. — № 1. — С. 11–16.
3. Симонова О.Г. Індикатори міжнародної конкурентоспроможності регіону в контексті інтеграції України в світове господарство / О.Г. Симонова // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. — 2008. — № 4. — С. 157–159.
4. Indicators of International competitiveness: conceptual aspects and evaluation. Martine Durand and Claude Giorio <http://www.oecd.org>
5. European Competitiveness Index 2007–2008. Robert Huggins, Will Davies. — Wales, United Kingdom <http://www.cforic.org>
6. Highlights of The Ukraine Competitiveness Report 2008. Margareta Drzeniek Hanouz, Thierry Geiger. — World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2008 <http://www.wef.org.ua>
7. UK Competitiveness Index 2008. Robert Huggins, Hiro Izushi. — Centre for International Competitiveness <http://www.cforic.org>
8. Regional gross domestic product <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
9. European Regional Innovation Scoreboard 2008: comparative analysis of innovation performance <http://www.proinno-europe.eu>
10. European Innovation Scoreboard 2006: Technical Paper No 3, Regional Innovation Performances, 2006 <http://www.proinno-europe.eu>

Т.В. МАМПОШ,

к.е.н., декан економічного факультету, Тернопільський комерційний інститут

Маркетингові стратегії регіону: поняття, їх види та місце в розвитку регіону

Проаналізовані підходи до визначення місця і ролі стратегій маркетингу у стратегії комплексного соціально-економічного розвитку регіону. Розроблена блок-схема, що пов'язує «широкі стратегії маркетингу», «загальні стратегії розвитку регіону» і стратегію комплексного соціально-економічного розвитку регіону.

Проанализированы подходы к определению места и роли стратегий маркетинга в стратегии комплексного социально-экономического развития региона. Разработана блок-схема, которая связывает «широкие стратегии маркетинга», «общие стратегии развития региона» и стратегию комплексного социально-экономического развития региона.

Going is analysed near a location and role of marketing strategies in strategy of complex socio-economic development of region. Blok-skema, which links «wide marketing strategies», «general strategies of development of region» and strategy of complex socio-economic development of region, is developed.

Постановка проблеми. В рамках даної роботи ми розглянемо поняття і види маркетингових стратегій території і визначимо їх місце в загальній стратегії розвитку регіону.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми були закладені в працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як Ф. Котлер, А. Дефнер, А.П. Панкрухін, Г.М. Самошенко, Н.В. Куденко, В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань, З.Є. Шершньова та ін.

Метою статті є розроблення теоретичних положень та методологічних засад формування стратегії маркетингу регіону.

Виклад основного матеріалу. Стратегія нарощення маркетингового потенціалу регіону є основною складовою регіо-

нальної політики і передбачає вибір довготермінових напрямів розвитку регіону. Проте іноді стратегічний курс розвитку регіону суперечить вимогам короткотермінової необхідності, спотворюється під впливом бажання вирішити локальні завдання, які вимагають швидкого прийняття рішення. Тому всі пропозиції щодо виходу з кризових ситуацій мають бути обґрунтовані з огляду на стратегічну перспективу.

Виступаючи складовою частиною регіональної економічної політики, регіональний маркетинг відрізняється від стандартного своєю спрямованістю на вирішення проблем регіону і його територіальних утворень та включає в себе розробку і реалізацію концепції комплексного розвитку економіки й соціальної сфери території, спрямовану на вирішення її соціально-економічних проблем.

У сучасному механізмі управління регіонами України, на жаль, не визначено місце регіонального маркетингу, хоча він є каталізатором, який підвищує ефективність системи регіонального управління. Розвиток його прийомів і методів особливо актуальний для регіонів, в яких першочергове значення має залучення інвестицій.

Головне завдання стратегічного управління полягає у визначенні пріоритетів подальшого розвитку, ґрунтовному опрацюванні комплексних програм і локальних масштабних заходів, які повинні спиратися на просторово-часові чинники. Це, в свою чергу, вимагає розробки механізму вибору та реалізації стратегії нарощення маркетингового потенціалу регіону.

Більшість дослідників проблем регіонального маркетингу погоджуються з тим, що однією з особливостей регіонального маркетингу є його цільова орієнтація [6]. Як цілі регіонального маркетингу виходячи з його сутності та з врахуванням

інтересів суб'єктів регіону ми пропонуємо розглядати їх в чіткій ієрархії. По-перше, забезпечення сприятливих умов функціонування суб'єктів господарювання, по-друге, забезпечення високого рівня якості життя населення, по-третє, досягнення та підтримка конкурентоспроможності регіону. Слід наголосити на тому, що виокремленні цілі є взаємозалежними та «прошиті» ще однією ціллю, в якості якої виступає формування та підтримка іміджу регіону.

В умовах зростаючої конкуренції територій на ринках товарів, інвестицій, туризму і висококваліфікованої робочої сили великої актуальності набуває застосування маркетингового підходу при просуванні товарів і послуг на суміжні території та на зовнішні ринки. Маркетинговий підхід припускає [1, 5]:

- аналіз існуючих і прогнозування майбутніх потреб представників зовнішнього середовища і визначення цільових ринків;
- формування «бачення» оптимального майбутнього стану території, що задовольняє потреби цільових ринків;
- розробку цілей розвитку для досягнення оптимального стану;
- розробку стратегій розвитку території, виходячи з поставлених цілей, а також спеціалізованих маркетингових стратегій, направлених на забезпечення конкурентоспроможності регіону в межах держави;
- формування механізму реалізації кожної стратегії;
- визначення критеріїв оцінки результатів реалізації кожної стратегії.

Існують різні підходи до визначення загального поняття «стратегія». У роботі А.П. Панкрухіна стратегія визначається як комплекс принципів діяльності організації і її відносин із зовнішнім і внутрішнім середовищем, перспективних цілей організації, а також відповідних рішень по вибору інструментів досягнення цих цілей. Вказується, що стратегія виявляється в конкурентній позиції, структурі організації, її системі цінностей, особливостях мотивації і так далі [2, с. 41–42]. У роботі Г.М. Самостроєнко [3, с. 245] наголошується, що стратегія в широкому сенсі є синтезом наступних визначень, що зачіпають аспекти формування і реалізації стратегії:

- план, орієнтир або напрями розвитку;
- принцип поведінки або модель поведінки;
- унікальна і цінна позиція на ринку;
- перспектива або основний спосіб дії організації;
- особливі прийоми і маневри для досягнення мети.

Підкреслимо, що стратегія носить, як правило, довгостроковий характер, а процеси розробки, реалізації оцінки і при необхідності коректування стратегії, повинні відбуватися безперервно. Те, що є стратегією на даному рівні управління, на вищестоящому рівні – є засобами, а на нижчестоящому – метою.

Переходячи до визначення стратегії маркетингу, стисло зупинимось на стратегіях маркетингу комерційних підприємств. А.П. Панкрухін вказує, що в маркетингу прийнято розглядати ті або інші стратегії в координатах «продукт – ринок» [4, с. 159]. Відповідно, виділяються чотири види стратегій маркетингу, пов'язаних з поведінкою на ринку:

- стратегія глибшого проникнення на ринок (старий продукт – старий ринок);
- стратегія розвитку продукту або розширення номенклатури (новий продукт – старий ринок);
- стратегія розширення меж ринку (новий ринок – старий продукт);
- стратегія диверсифікації (новий продукт – новий ринок).

Традиційно стратегії маркетингу підприємств були направлені на цільові ринки і просування на них відповідних продуктів. Тобто стратегії маркетингу вироблялися залежно від продукту і цільового ринку (рис. 1).

Із стратегіями маркетингу території ситуація складніша. Можна виділити два підходи до визначення поняття, місця і ролі маркетингу території. Перший підхід виходить з «класичного» визначення маркетингу території як процесу проектування місця, яке задовольнятиме потреби цільових ринків. Маркетинг досягає успіху, коли жителям подобаються їх місця, а очікування туристів і інвесторів виправдовуються. Просування території також входить в завдання маркетингу, але займає другорядне положення [5, с. 161]. Розроблена на основі цього визначення стратегія маркетингу, по суті, ототожнюється із стратегією розвитку території і включає формування бачення, цілей, напрямів діяльності, механізм реалізації і так далі. Правильним буде і зворотній процес: якщо стратегія розвитку розроблена на основі маркетингового підходу, виходячи з поточних і прогнозованих потреб зовнішнього середовища, вона може трактуватися як маркетингова стратегія розвитку.

Проте на практиці при визначенні стратегій маркетингу території найчастіше використовується другий підхід. У рамках другого підходу стратегії маркетингу розуміються вужче: як способи просування на цільові ринки окремих продуктів території і самої території [6, 7] (рис. 2).

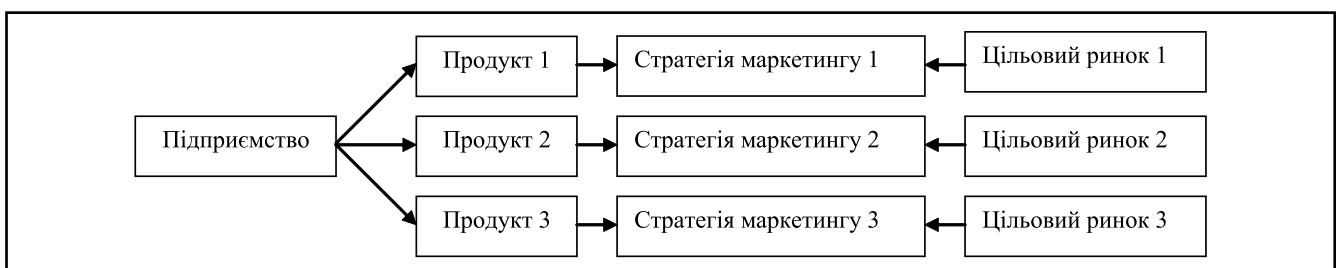


Рисунок 1. Формування стратегій маркетингу підприємства в залежності від продукту та цільових ринків

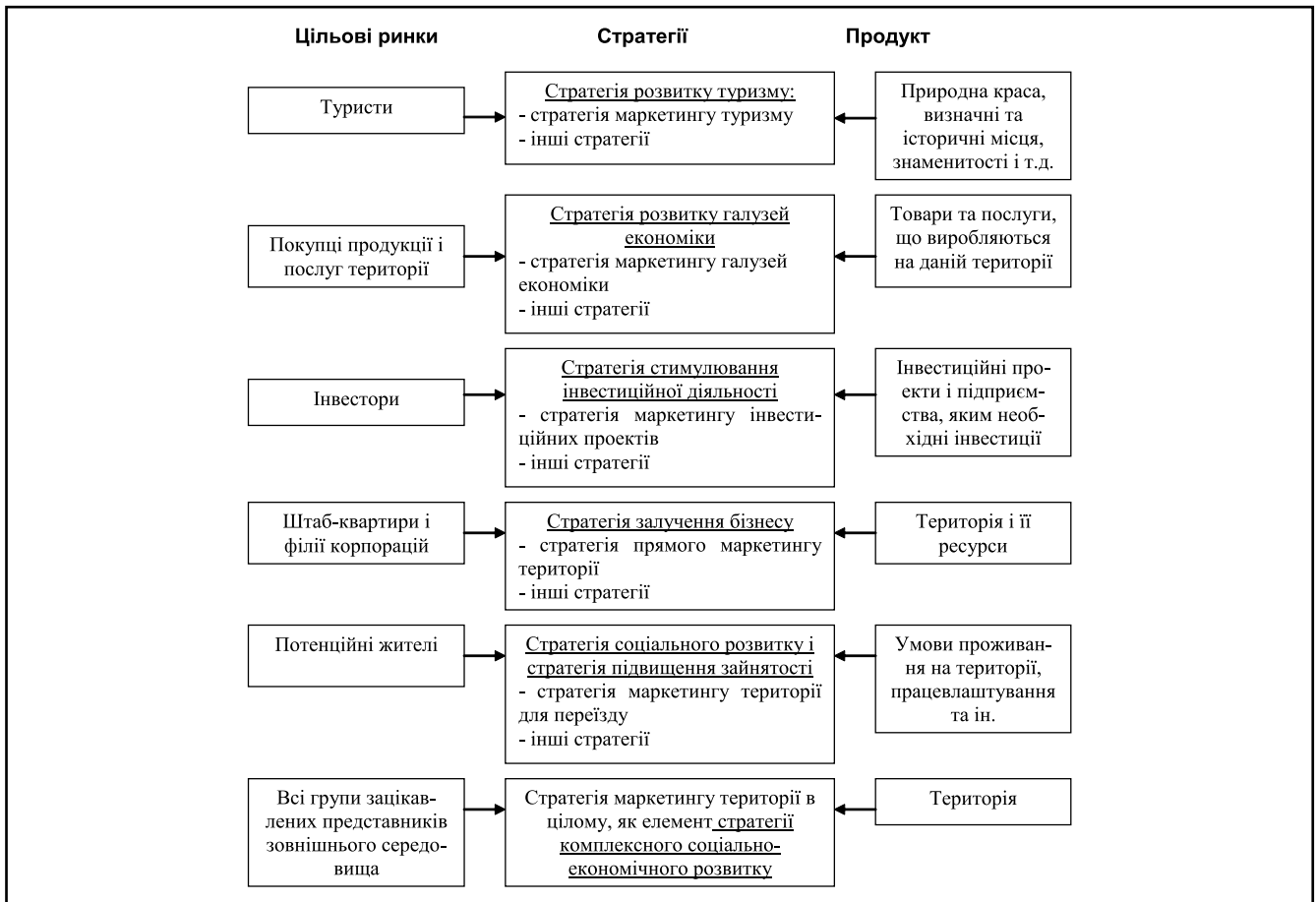


Рисунок 2. Стратегії маркетингу як способи просування на цільових ринках окремих продуктів території і самої території

Таким чином, у рамках даного підходу стратегії маркетингу виступають двояко:

- як засіб реалізації стратегії комплексного соціально-економічного розвитку регіону (стратегія маркетингу регіону в цілому);
- як засіб реалізації «загальних стратегій розвитку», орієнтованих на окремі зовнішні цільові ринки регіону («За-

гальні стратегії розвитку» визначені, зокрема, в роботі Ф. Котлера [5, с. 290]).

Далі по кожній стратегії маркетингу слід визначити один із варіантів дій (альтернативних стратегій поведінки на ринку) [8]:

- стратегія диференціації – заснована на усвідомленні і наявності конкурентних переваг і унікальності території, що дозволяють захопити більшу частину ринку;

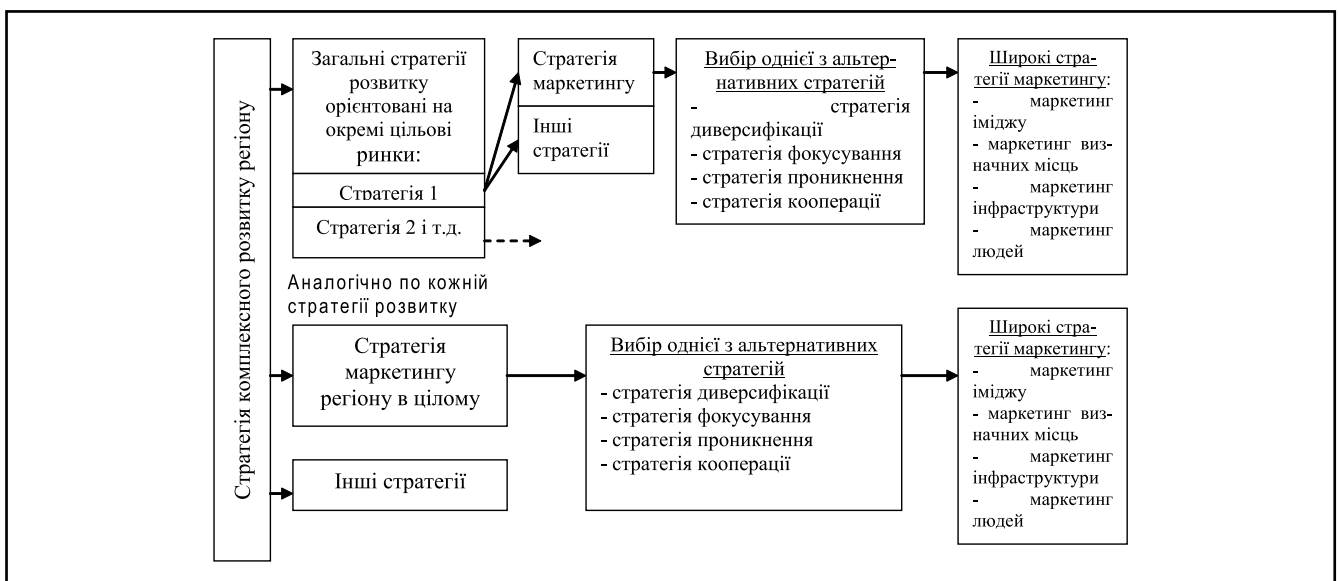


Рисунок 3. Взаємозв'язок стратегій маркетингу і стратегій розвитку регіону

– стратегія фокусування – фокусування на специфічних цільових ринках, вузьких сегментах ринку, потреби яких може задовольнити територія;

– стратегія проникнення – проникнення іміджу території на новий цільовий ринок для просування вже розроблених товарів;

– стратегія кооперації – планування і здійснення сумісних рекламних дій зацікавленими господарюючими суб'єктами регіону при представленні загальних інтересів.

Далі кожна стратегія розпадається на чотири традиційних «широких стратегій маркетингу регіону» [5, с. 75]:

- маркетинг іміджу (регіону або продукту);
- маркетинг визначних пам'яток (провідних підприємств);
- маркетинг інфраструктури;
- маркетинг людей (зокрема, керівників регіону, керівників провідних підприємств, знаменитостей, що проживають в регіоні, учених і так далі).

Таким чином, можна запропонувати наступну блок-схему стратегій маркетингу і їх взаємозв'язку із стратегіями розвитку регіону (рис. 3):

Далі по кожній широкій стратегії маркетингу для її реалізації визначаються відповідні методи і інструменти маркетингу. Можлива і подальша деталізація стратегій. Зокрема, загальну стратегію розвитку галузей економіки доцільно розділити на стратегії розвитку провідних кластерів і стратегію розвитку інших галузей і малого бізнесу.

Висновки

Запропонований підхід до визначення видів, місця і ролі стратегій маркетингу в регіональному розвитку дозволяє добути строгу ієрархію і цільового фокусування стратегій маркетингу, а також вибору оптимальних напрямів дії. Відповідно, по кожній стратегії маркетингу з'являється можливість сформувати ефективний механізм реалізації, закріпити фінансові ресурси, визначити відповідальних виконавців і критерії оцін-

ки результатів її здійснення. При цьому ще раз підкреслимо, що всі стратегії розвитку території повинні будуватися на основі маркетингового підходу, виходячи з поточних і прогнозованих потреб цільових ринків і повинні забезпечувати «притосування» території під майбутні потреби. Інакше може виникнути ситуація, коли приватним маркетинговим стратегіям, акцентованим на «просування» території і її продуктів, не буде що запропонувати цільовим ринкам.

Література

1. Bucek M., Paulickova R. Use of Marketing Instruments in Development of towns: Case Study Slovakia // <http://www.jyu.fi/ersa2003/cdrom/papers/101.pdf>
2. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – 2-е издательство, дополн. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
3. Самостроев Г.М. Методология формирования стратегии развития региона на основе концепции интеграционного маркетинга [Электронный ресурс]: Дис. д-ра экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2003 (из фондов Российской государственной библиотеки).
4. Панкрухин А.П. Маркетинг: учебник / А.П. Панкрухин. – 5-е издательство. – М.: Омега-Л, 2007. – 656 с.
5. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер и др. – Санкт-Петербург: Изд-во Стокгольмская школа экономики, 2005. – 376 с.
6. Marble Falls Economic Development Branding and Marketing Strategy // http://angeloueeconomics.com/marblefallseconomy/Reports/Marketing_Strategy.pdf
7. The Broome County Plan For Sustainable Economic Development Marketing Strategy // http://www.thebcplan.com/bcplan/reports/Marketing_and_Branding_Strategy.Pdf
8. Deffner A., Metaxas T. Is City Marketing Opposed to Urban Planning? The Elaboration of a Pilot City Marketing Plan for the case of Nea Ionia, Magnesia, Greece // <http://www.ersa.org/ersaconfs/ersa06/papers/889.pdf>

І.М. КОРНІЛОВА,

к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Види регіональних інноваційних систем

У статті здійснено узагальнення та систематизація існуючих підходів до виділення видів регіональних інноваційних систем та продовжено їх дослідження для визначення шляхів формування ефективної моделі регіонального інноваційного розвитку.

В статье осуществлены обобщение и систематизация существующих подходов к выделению видов региональных инновационных систем и продолжено их исследование для определения путей формирования эффективной модели регионального инновационного развития.

In the article the generalization and systematization of common approach to type selection of the regional innovative systems are analyzed, and the ways of forming of effective regional innovative development model are researched.

Постановка проблеми. Пошук шляхів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах інтеграції у світову господарську систему на сучасному етапі економічного розвитку безпосередньо пов'язаний з активізацією інноваційних чинників зростання. Як свідчить світова практика, потужний інноваційний потенціал зосере-

джений на регіональному рівні. Отримання кумулятивного ефекту від його використання можливе за умови системного підходу до організації та управління інноваціями, який знайшов своє відображення у формуванні регіональних інноваційних систем.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема формування та розвитку регіональних інноваційних систем в різних аспектах розглядається в працях вітчизняних та іноземних вчених. Значне методологічне значення для усвідомлення сутності, структури та ролі регіональних інноваційних систем мають дослідження національних інноваційних систем у роботах Н. Іванової, В. Іванова, Б. Йонсона, Б. Лундвала, Р. Нельсона, К. Фрімена, Л. Федулової та інших науковців. Сьогодні на користь самостійності регіонального рівня інноваційних систем виступають А. Андерсон, Б. Ашейм, Е. Аутіо, Д. Арчибучі, А. Ізаксен, А. Кауфман, Ф. Кук, Дж. Ламбой, П. Ліндхольм, Дж. Манцинен, Дж. Мічі, Р. Стернберг, Ф. Тодлінг, М. Тюккюлайнен, Дж. Ховеллс. Аналізу процесів формування регіональних інноваційних систем присвятили свої праці такі дослідники, як О. Андрєєв, М. Бекетов, І. Брикова, І. Бойко, О. Брюханова, Г. Ганєєва, Ю. Гаджієв, Д. Іл'ясов, Ю. К. Нетухата, С. Оглобіна та інші.

Незважаючи на численні дослідження теоретичних і практичних аспектів формування інноваційних систем, в економічній науці так і не склався цілісний підхід до визначення суті, видів регіональних інноваційних систем, їх специфіки при різних комбінаціях факторів середовища, що має важливе значення при розробці державної, регіональної інноваційної політики.

За **мету статті** поставлено узагальнення, систематизація існуючих підходів до виділення та подальше дослідження видів регіональних інноваційних систем для отримання комплексного, системного розуміння форм, умов їх ефективного існування та розвитку.

Виклад основного матеріалу. Важливу практичну роль щодо створення диверсифікованої, гнучкої економіки інноваційного типу набуває питання становлення і розвитку регіональних інноваційних систем. Методологічне значення для дослідження комплексу проблем даної теми має тісний діалектичний зв'язок регіональних інноваційних систем з іншими системами. Зокрема, регіональну інноваційну систему можна розглядати як підсистему національної інноваційної системи. Національна інноваційна система формується через створення мережі регіональних інноваційних систем при розробці механізмів узгодження їх розвитку. Одночасно регіональна інноваційна система – це складова соціально-економічної політики регіону, спрямованої на реалізацію його конкурентних переваг при здійсненні національних науково-технічних пріоритетів та перехід на інноваційний шлях розвитку. Крім того, регіональна інноваційна система має розглядатися як невід'ємний елемент регіональної політики, що має проводитися на загальнонаціональному рівні для забезпечення ефективного використання потенціалу регіону. Заслугує на увагу міжнародний аспект функціо-

нування регіональних інноваційних систем, що пов'язано з руйнуванням національних кордонів в глобальній інноваційній мережі, з формуванням наднаціональної економічної системи, в якій зростає значення регіонального рівня. Також, регіональні інноваційні системи є зв'язувальною ланкою між макро- та мікрорівнями управління та забезпечують взаємодію між ними. З одного боку, формування регіональних інноваційних систем має відповідати загальному вектору державного інноваційного розвитку, з іншого – враховувати інтереси інноваційно-активних підприємств, специфіку інноваційних систем суб'єктів господарювання.

Успішні приклади зі світової практики свідчать, що формування та розвиток регіональних інноваційних систем:

- пов'язано зі створенням сприятливих умов для розвитку інноваційного бізнесу, ефективного використання наявного інноваційного потенціалу;
- передбачає врахування індивідуальних особливостей соціально-економічної структури регіону і спрямовано не на ломку, а на збереження і зміцнення системи, що вже склалася в регіоні;
- дозволяє виявити можливі типи взаємодії між підприємствами і організаціями регіону з метою розробки регіональних інноваційних програм, формування регіональної інноваційної політики;
- допомагає вирішити низку гострих соціально-економічних проблем, у тому числі створення нових робочих місць, усунення внутрішнього і зовнішнього «витоку мозків»;
- через запуск важелів стимулювання інноваційної активності сприяє розширенню масштабів і форм комерціалізації результатів досліджень;
- активізує переорієнтації науково-дослідних організацій на вирішення програм регіонального розвитку.

Складність, різноспрямованість, багаторівневність цілей, завдань, функцій регіональних інноваційних систем знаходять своє відображення у розмаїтті їх видів, які характеризуються особливостями у формах взаємодії між структурними елементами, підсистемами регіональних інноваційних систем, специфічністю партнерських відносин, комбінації факторів у регіоні, а також характеру діалектичних зв'язків з іншими економічними системами на різних рівнях господарювання.

Розгляд існуючих підходів до виділення видів регіональних інноваційних систем за різними класифікаційними ознаками (див. табл.) має на меті не тільки підтвердження факту існування розмаїття шляхів інноваційного розвитку в регіоні, а й отримання комплексного уявлення про можливі засоби досягнення його стратегічних інноваційних цілей; створення певного методологічного підґрунтя для обґрунтування регіональної інноваційної політики та визначення шляхів її реалізації.

Класифікація регіональних інноваційних систем за її сутнісними характеристиками [2] будується на виділенні системоутворюючих елементів, їх ролі в структурі та забезпеченні загальної ефективності інноваційного розвитку регіону. Звідси декілька критеріїв систематизації видів ре-

Класифікація регіональних інноваційних систем

Класифікаційна ознака	Види регіональних інноваційних систем
Ступінь розвитку підсистем	Науково орієнтована; промислово орієнтована; з розвинутою інфраструктурою
Рівень зв'язків у системі	Із слабким, середнім, сильним рівнем зв'язків
Результативність діяльності	З низькою, середньою, високою результативністю діяльності
Рівень інституціоналізації	Традиційна («інституційна»); нова («підприємницька»)
Ключові інтерактивні ланки «інноваційного ланцюга»	Основна; інтегрована; управлінська
Співвідношення внутрішніх і зовнішніх знань (тип інноваційних мереж)	Територіально вбудована; сітьова; регіоналізована (дирижистська чи екзогенного розвитку)
Характер галузевої спеціалізації	Сировинних регіонів; переробних регіонів
Рівень диверсифікації регіональної промисловості	З моногалузевою спеціалізацією; з високим рівнем диверсифікації промисловості
Цільова спрямованість інноваційної діяльності в регіоні	З переважанням зовнішніх та внутрішніх цілей інноваційної діяльності
Існуюча система управління інноваційним розвитком регіону	З розвинутою системою управління інноваційною діяльністю; з безсистемним управлінням на основі разових заходів
Типи регіонів	За сферою діяльності регіонів; за рівнем економічного розвитку і ступенем освоєння території; за основним ресурсом і потенціалом зростання регіонів; за рівнем інноваційності регіонів
Стратегії розвитку	«Розвиток високих технологій»; «спільноти та кластери», «економіка знань»

гіональних інноваційних систем: за ступенем розвитку підсистем (науково-орієнтовані, промислово-орієнтовані, з розвинутою інфраструктурою); за рівнем зв'язків в системі (із слабким, середнім, сильним рівнем зв'язків); за результативністю (з низькою, середньою, високою результативністю діяльності).

Одним з різновидів структурного підходу до класифікації, але з більшим акцентом на ступінь та характер взаємодії між структурними елементами, є бачення видів регіональних інноваційних систем американським дослідником Ф. Куком [8].

Вихідною методологічною посилкою виступає постулат о залежності моделі інноваційної системи від інституційної матриці країни. Тому для різних типів національної інституційної структури притаманний різний характер зв'язків між підсистемами регіональних інноваційних систем, зокрема, між приватним і державним сектором. В класифікації Ф. Кука (за рівнем інституціоналізації) розрізняються: традиційна та нова регіональні інноваційні системи.

Традиційна регіональна інноваційна система (чи «інституційна регіональна інноваційна система») – це секторальна інноваційна система, де технології та інновації мають взаємозалежний, взаємостимулюючий характер за умови поступового розвитку локальної інституційної структури. Вона типова для економік, які базуються на традиційних секторах економіки, зі значним ступенем державного регулювання (наприклад, Скандинавські країни). Її особливостями є: високий рівень кооперації та координації між приватним та державним сектором в системі; стабільні, довгострокові зв'язки між виробничою системою, інноваційною інфраструктурою, підтримуючою інституційною мережею регіону та державними органами місцевого управління. Саме це завдяки досягненню синергії може забезпечити максимальний комплексний ефект всієї системи.

Нова регіональна інноваційна система (чи «підприємницька регіональна інноваційна система») здебільшого формується в ліберальних ринкових економіках (зокрема, англосаксонських країнах) із суттєвими конкурентними перевагами у високотехнологічних галузях економіки. За висловом Ф. Кука – це «система, рушійною силою розвитку якої виступає венчурний капітал». Її динаміка забезпечується місцевими венчурними фондами, активністю підприємницької та інноваційної діяльності, постійним зростанням внутрішнього попиту. Вона характеризується відсутністю стійких системних зв'язків між складовими елементами, є більш гнучкою, оперативніше трансформується під впливом змін бізнес-середовища. Водночас специфіка пріоритетних галузей економіки, притаманних п'ятому та шостому технологічному укладам і закладених в основу даних регіональних інноваційних систем (підвищена ризикованість, інтенсифікація інноваційної діяльності, швидкі темпи морального старіння тощо), унеможливають досягнення довгострокової стабільності, що негативно впливає на локальний технологічний історично зумовлений розвиток.

На виділення основної ролі взаємовідносин між структурними елементами регіональних інноваційних систем в контексті рівня включення в національну інноваційну систему орієнтована систематизація видів за ключовими інтерактивними ланками «інноваційного ланцюга» [7, 11]. У межах даного підходу здійснюється характеристика основної, інтегрованої та управлінської регіональних інноваційних систем.

Для основної інноваційної системи регіону притаманні поєднання низького рівня спеціалізації та високого ступеня регіональної кооперації учасників інноваційного процесу на фоні ринкової координації їх діяльності. Саме останнє в значній мірі визначає перевагу прикладних досліджень та ринкову тягу інновацій, спрямованих на комерційну віддачу вкладеного місцевими фірмами капіталу.

Інтегрована регіональна інноваційна система відрізняється включенням регіону в багаторівневе управління інноваціями. Інтеграція регіональних та загальнонаціональних цілей інноваційного розвитку знаходить відбиток в рисах даної регіональної інноваційної системи: в суспільно-приватному партнерстві в процесах фінансування, в проведенні як прикладних, так і фундаментальних досліджень, у здійсненні соціальних та комерційно орієнтованих нововведень, а також, в середньому рівні спеціалізації, сітьовому характері кооперації та асоціативній координації здійснення інноваційних процесів.

Перевага централізованого управління інноваційною діяльністю обумовлює особливості управлінської регіональної інноваційної системи: перевагу загальнонаціонального фінансування ініційованих державною інноваційних проєктів; насамперед, на стадії фундаментальних досліджень, з метою створення інновацій «технологічного поштовху»; високий ступінь спеціалізації інноваційної діяльності; державний рівень координації інноваційних процесів, слабо інтегрованих в місцеві потреби розвитку.

У наступній класифікації (за співвідношенням внутрішніх і зовнішніх знань чи за типом інноваційних мереж) Б. Ашейма і А. Ізаксена [8, 10] при визначенні критерію виділення різновидів регіональних інноваційних систем враховувався діалектичний зв'язок останніх з різними інноваційними системами (національними, транснаціональними, інтеграційними), ступінь входження у світовий інноваційний простір чи локалізації розвитку в межах певного регіону. Науковці провели дослідження спеціалізації міської агломерації Норвегії в рамках міжнародного поділу праці. За допомогою коефіцієнта локалізації і абсолютних значень зайнятості в регіонах вони виділили 40 експортно орієнтованих агломерацій та визначили декілька промислових районів зосередження інноваційних процесів (локальних інноваційних кластерів). За результатами узагальнень були виділені наступні види регіональних інноваційних систем: територіально вбудована регіональна інноваційна система (мережа), регіональна сітьова інноваційна система, регіональна інноваційна система екзогенного розвитку (регіоналізована чи дирижистська інноваційна система).

Територіально «вбудована» регіональна інноваційна система обумовлена тривалою історією формування району і характеризується слабкою взаємодією із зовнішніми науково-дослідними та інноваційними організаціями, більшим впливом місцевих знань, ніж привнесених ззовні. Тобто переважають ендогенні, внутрішньорегіональні інформаційний обмін та дифузія інновацій, які стимулюються географічною, соціальною і культурною близькістю персоналу компаній – виробників, компаній – покупців та підкріплюються кооперацією із місцевими урядовими організаціями, координацією інноваційних мереж з боку місцевих фірм – виробників на основі локальних індустріальних кластерів і місцевих процесів навчання. Все це в певній мірі обумовлює перевагу додаткових інновацій над іншими типами інновацій.

На відміну від попереднього типу генерування інновацій у регіональній сітьовій інноваційній системі фірми – виробники не тільки тісно пов'язані з особливостями розвитку регіону, але й орієнтовані на експорт своєї продукції. Це більш менш ідеальна регіональна інноваційна система. Вона характеризується переважно екзогенним характером інноваційних мереж, більшим ступенем міжнародної відкритості та взаємодії між суб'єктами інноваційної діяльності, особливо в сфері ДіР. Зовнішні знання привносяться сюди через філії ТНК у складі кластера. Високий рівень розвитку локальної інфраструктури та серйозна адміністративна підтримка створюють важливі умови для підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках.

Регіоналізована інноваційна система суттєво відрізняється від перших двох в цій класифікації. По-перше, в ній значна частка фірм – виробників і інститутів включена в міжнародну інноваційну систему. По-друге, спільна робота заснована на лінійній інноваційній моделі взаємодії між суб'єктами господарювання. Це пояснюється включенням підприємств регіону в механізм реалізації інноваційного аутсорсингу, організованого ТНК – виробниками оригінальної продукції. Останні виступають операторами створених ними глобальних виробничих мереж, в яких компаніям певних регіонів на контрактних засадах передаються функції субпідрядного виробництва на експорт. Зрозуміло, що це сприяє в певній мірі інноваційному розвитку регіону, посиленню взаємодії між дослідницькими, підприємницькими, адміністративними та інфраструктурними установами в межах регіонально-локального кластера.

Багатокритеріальною внутрішньою структуризацією відрізняється класифікація регіональних інноваційних систем, яка враховує особливості інноваційного потенціалу та інноваційної спроможності регіонів. Саме вони визначають можливості і потреби регіонів в інноваційному розвитку, обумовлюють специфіку його системної організації та управління. В цій класифікації [9] основними характерними ознаками, значущими для формування регіональних інноваційних систем, вважаються: характер галузевої спеціалізації, рівень диверсифікації регіонального виробничого комплексу, цільова спрямованість інноваційної діяльності в регіоні, існуюча система управління інноваційним розвитком регіону. Кожна з цих ознак може розглядатися як самостійний критерій структуризації регіональних інноваційних систем.

Значну специфіку в регіональній інноваційній розвитку вносить характер галузевої спеціалізації. Регіональна інноваційна система сировинних регіонів має свої ключові переваги та недоліки, які повинні враховуватися і в регіональній інноваційній політиці. Так, наприклад, з одного боку, існують відносно великі фінансові можливості для фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних джерел. З іншого боку, інноваційна активність спрямована на вдосконалення видобутку і первинної переробки природних ресурсів, при цьому не збільшується виробництво наукоємної високотехнологічної про-

дукції. Значна увага з боку центральних органів влади (унаслідок стратегічного положення таких регіонів у формуванні державного бюджету за рахунок експорту ресурсів) може бути використана на користь ефективного функціонування регіональної системи у напрямку об'єднання зусиль макро та мезорівнів управління по формуванню умов, сприяючих інноваційній активності підприємств; по створенню перероблюючих виробництв, здатних змінити технологічну структуру експорту країни; по збільшенню частки доданої вартості у загальному обсязі виробництва галузей спеціалізації регіону, за рахунок впровадження нових технологій.

Для регіонів із спеціалізацією на переробних галузях економіки, оскільки саме вони збільшують інноваційний потенціал країни і забезпечують якісне розширене відтворення сукупного національного промислового виробництва, акценти в діяльності інноваційних систем мають ставитися на трансфері продуктивних і процесних інновацій, на здійсненні кооперації учасників інноваційного процесу, на створенні умов для підвищення технічного рівня виробництва в інших галузях промисловості.

При розгляді підходу до систематизації видів за рівнем диверсифікації виробничого комплексу відчувається певний перетин сфер дослідження регіональних і галузевих інноваційних систем, оскільки основний наголос ставиться на особливостях формування галузевих інноваційних систем в межах певного регіону. Привертає увагу форми та ступінь зв'язку різних інноваційних систем (корпоративних, регіональних, галузевих з національною), можливості дифузії інновацій в міжгалузевому та географічному аспектах.

У регіональних інноваційних системах з моногалузевою спеціалізацією регіональні цілі якнайповніше збігаються з національними інтересами інноваційного розвитку окремої галузі економіки. Регіони володіють можливістю здійснення повного інноваційного циклу у відповідній галузі. Цьому сприяє тісний зв'язок та чітко виражена галузева спрямованість підсистем регіональних інноваційних систем, зокрема, підсистеми генерації знань (галузевих дослідницьких інститутів, вищих учбових закладів по підготовці фахівців галузі), підсистеми виробництва (підприємств галузі, впроваджуючих інновації), підсистем інноваційної інфраструктури.

Високий рівень диверсифікації промисловості регіону обумовлює значну розгалуженість структури регіональної інноваційної системи і ставить щодо її подальшого розвитку широке коло питань, насамперед, визначення пріоритетів (оскільки, ресурсів навіть найбільшого регіону не вистачить на розвиток науково-технічного потенціалу всіх галузей на всіх стадіях інноваційного процесу); розвиток міжнародних зв'язків, посилення взаємодії з іншими регіонами; ініціація національних міжгалузевих науково-технічних програм.

Види регіональних інноваційних систем за цільовою спрямованістю інноваційної діяльності відображають місце та роль регіону в реалізації загальнонаціональної стратегії інноваційного розвитку, ступінь інтеграції в структуру національної інно-

ваційної системи країни. В значній мірі це визначається якісними та кількісними характеристиками інноваційного потенціалу регіону, рівнем та ефективністю використання у технологічному оновленні його господарського комплексу.

Регіональні інноваційні системи з переважанням зовнішніх цілей інноваційної діяльності більш притаманні регіонам з розвиненим науково-технічним потенціалом, який визначає інноваційний розвиток країни в цілому. В них зосереджені наукові і освітні центри із світовим ім'ям. Від їх діяльності залежить науковий престиж країни. Насамперед до даної категорії відносяться столичні регіони. Для них головним завданням у розвитку регіональних інноваційних систем (при пильній увазі з боку центральних органів влади) стає забезпечення використання результатів діяльності таких наукових центрів не тільки для потреб загальнонаціонального значення, але й на користь регіону. Цьому сприятиме створення розвиненої регіональної інноваційної інфраструктури, яка полегшує трансфер технологій та формування кластерів високотехнологічних підприємств у кооперації з існуючими науковими центрами.

Для регіонів, що не грають домінуючої ролі у науково-технічному та інноваційному розвитку країни в цілому, регіональні інноваційні системи характеризуються переважанням внутрішніх цілей інноваційної діяльності, спрямованої на забезпечення потреб технологічного розвитку базових галузей регіонального значення. Специфіка інноваційного потенціалу таких регіонів визначає зосередження уваги інноваційних структур на останніх етапах інноваційного циклу, пов'язаних із впровадженням нових технологій, продуктів та послуг, у більшості випадків розроблених за межами даної місцевості. Тому головним завданням регіональних органів управління має стати створення дієвої інноваційної інфраструктури, націленої на ефективне запозичення перспективних інновацій у відповідності із визначеними пріоритетами інноваційного та технологічного розвитку регіону.

Досягнення цілей регіонального інноваційного розвитку в значній мірі залежить від рівня розвитку підсистеми управління та регулювання, а саме блоків управління та нормативно-правового забезпечення, в структурі регіональних інноваційних систем. Виділення видів за таким критерієм вказує на ступінь інтеграції всіх підсистем і елементів інноваційної системи регіону та її загальну ефективність. Дійсно, регіони, які мають законодавчу базу і дієву організаційну структуру управління інноваційною діяльністю, знаходяться в кращих стартових умовах у порівнянні з тими регіонами, де управління нововведеннями здійснюється безсистемно, на основі разових заходів.

Розглянуті внутрішні систематизації регіональних інноваційних систем за можливостями і потребами регіонів в інноваційному розвитку з різних боків розглядають особливості системної організації та управління інноваціями в залежності від рівня розвитку інноваційного потенціалу та інноваційної спроможності. Водночас має практичний інтерес і перс-

пективи подальших наукових досліджень інтегральне, комплексне врахування цих критеріальних ознак для визначення та активізації наявних і прихованих інноваційних можливостей регіону, спрямування їх на розв'язання проблем соціально-економічного розвитку за допомогою формування ефективної моделі регіональної інноваційної системи.

Така методологічна посилка є актуальною при дослідженні видів регіональних інноваційних систем за типами регіонів. У теорії регіонального розвитку виділяються різні підходи до типології регіонів, кожний з яких сприятиме визначенню специфіки, особливостей становлення і розвитку відповідних регіональних інноваційних систем. Так, можна розглядати наступні типи регіонів: за сферою діяльності; за рівнем економічного розвитку і ступенем освоєння території, за основним ресурсом і потенціалом зростання, за рівнем інноваційності регіонів.

За сферою діяльності [1] виділяються регіони, що володіють природними і матеріальними ресурсами; економіко-функціональні регіони з розвиненим ринком товарів і послуг; політико-адміністративні регіони; соціокультурні регіони з орієнтацією на традиції, мову, етнічні особливості.

Систематизація за рівнем економічного розвитку і ступенем освоєння території відображає ступінь сприятливості клімату, тип господарського використання, забезпеченість інфраструктурою та місце регіону в національній інноваційній системі [3]. В даній типології виділяються такі регіони: лідери, відносно розвинені, «середина», аутсайтери, освоєні і слабоосвоєні з великою кількістю «перехідних» видів внаслідок різної комбінації критеріїв рівня соціально-економічного розвитку та освоєння території.

Комбінаційний характер врахування критеріїв систематизації за матричною схемою притаманний і підходу до виділення регіонів, в якому основний акцент робиться на основний ресурс (природні ресурси, технології, геоелекономічний статус) та потенціал зростання (низький, середній, високий). За точками перетину цих ознак виділяються типи регіонів з відповідними сутнісними характеристиками. Наприклад, низьким потенціалом зростання характеризуються малі транзитні центри; старопромислові регіони із традиційною індустрією, депресивні території. Середнім потенціалом зростання відрізняються макрорегіональні центри, зони технологічного трансферу та старопромислові сировинні регіони. Високий потенціал зростання притаманний світовим портовим містам, транспортно-логістичним вузлам світового значення, інноваційним зонам та територіям нового ресурсного освоєння.

Заслугою на увагу характеристика типів регіонів за рівнем їх інноваційності, враховуючих низку індикаторів, зокрема кількість інноваційно-активних організацій та організацій, виконуючих дослідження і розробки; чисельність персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками; розмір внутрішніх витрат на дослідження і розробки; кількість поданих заявок на об'єкти прав інтелектуальної власності тощо. В межах даного підходу в літературі є розбіжності у систематизації регіонів, що обумовлено різним баченням авторів ти-

пологій на пріоритетність показників інноваційності та на особливості їх використання для ідентифікації стану, можливостей та перспектив інноваційного розвитку тих чи інших територій. Так, у роботах одних авторів [4] за даним критерієм регіони поділяються: на периферійні з відносно відставою економікою; на старі індустріальні та промислово розвинені, наукоємні. В трактуванні інших дослідників [5] за рівнем інноваційності виділяються регіони:

- інноваційні лідери – провідні за ринковою складовою рейтингу інноваційності, характеризуються найбільшою в країні кількістю упроваджених передових технологій та виробленої інноваційної продукції;

- технологічні центри, які є достатньо збалансованими за якістю людських ресурсів та за ринковою складовою інноваційності

- процесингові центри, в яких виробляється значна частка продукції з використанням передових технологій за рахунок: розміщення процесингових дивізіонів іноземних виробників або якісної технологічної модернізації місцевих виробників, при нестачі необхідної кількості фахівців для створення нових знань;

- «старопромислові» регіони, які на даний момент не належать до лідерів за жодним з показників, проте ще мають шанси по переміщенню в більш розвинені кластери, для чого потрібна серйозна модернізація всіх підсистем регіональної інноваційної системи;

- регіони-аутсайтери за всіма показниками інноваційності.

Типологія регіонів, проведена за різними ознаками, має методологічне значення для комплексного дослідження специфіки структури, взаємозв'язків, організаційно-економічних механізмів регіональних інноваційних систем, їх проблем, можливостей та перспектив розвитку.

Реальна практика системної організації та управління інноваційними процесами демонструє багато конкретних прикладів дієвих регіональних інноваційних систем. Вивчення їх досвіду, з одного боку, це цінне джерело знань щодо формування ефективної моделі локального інноваційного розвитку, з іншого боку, це новий напрям вивчення, узагальнення та систематизації видів інноваційної системи регіону. Наприклад, Пітер Ліндхольм у своєму дослідженні «Європейські інноваційні системи. Позитивні приклади та отриманий досвід» [6] на основі вивчення регіональних інноваційних систем, діючих в різних економічно розвинених країнах, пропонує свою типологію їх видів. Вихідною базою для узагальнень стала інформація щодо функціонування регіональних інноваційних систем, різних за своїми цілями та за засобами їх досягнення, зокрема, таких як, «Комерціалізація науки» (Мекленбург фон Поммерн ФРН), «Створення кластерів» (Західна Швеція), «Підвищення навичок» (Skills – Ірландія), «Підтримка низькотехнологічних фірм» (інноваційна мережа поставок, Франція) тощо.

Наприклад, у регіональній інноваційній системі «Комерціалізація науки» (Мекленбург фон Поммерн, ФРН) сім регіо-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

нальних дослідницьких організацій об'єднали свої зусилля в єдину організаційну структуру з метою прискорення процесів комерціалізації результатів досліджень і розробок. Досягненню успіху виходу на ринки інновацій, в тому числі, й на світові, сприяє реальна оцінка потенціалу ефективності нововведень, усвідомлення цілей співробітництва, залучення досвідчених кадрів в сфері комерціалізації та трансферу технологій. Як результат щорічні доходи від такої форми взаємодії в сфері інноваційної діяльності становлять близько 50 млн. євро.

Функціонування регіональної інноваційної системи «Створення кластерів» (Західна Швеція) спрямоване на надання допомоги компаніям регіону в активізації їх інноваційної діяльності на основі виявлення потреб та обмежень розвитку, створення кластеру по навколо конкурентним дослідженням із об'єднанням фінансових зусиль компаній за підтримки органів муніципалітету. Про дієвість даної моделі регіонального інноваційного розвитку свідчить пряме посилення конкурентоспроможності місцевих підприємств, активне створення нових, розширення співробітництва до партнерства з іншими регіонами.

На безперервне удосконалення навичок, підвищення рівня знань та компетентності власників компаній, менеджерів та робочого персоналу націлена діяльність групи компаній Skillnet Network, спільно працюючих у проведенні тренінгів для своїх співробітників. Тобто особливістю регіональної інноваційної системи «Підвищення навичок» (Skillnets, Ірландія) є усвідомлення керівництвом підприємницького сектору в регіоні пріоритетної ролі людського капіталу у забезпеченні сталих конкурентних переваг. Про масштаби діяльності системи, в якій, головним чином, присутній малий бізнес (до 80% залучених фірм), свідчить функціонування 55 мереж, які об'єднують близько 2500 компаній і більш ніж 15000 співробітників.

Мета наступної моделі регіонального інноваційного розвитку задекларована у назві «Підтримка низькотехнологічних фірм» (інноваційна мережа поставок, Франція) – через розвиток мережі поставок та навчання допомогти низькотехнологічним фірмам стати інноваційно спрямованими. В програмі підтримки беруть участь 250 компаній, серед яких вже 30% стали інноваційними та експортно орієнтованими.

Зрозуміло, що наведені приклади не вичерпують вихідної фактологічної бази (Емілья–Романья, Мадрид, Мальме, Морські Альпи, Мюнхен, Оксфорд, Кембридж та інші) для узагальнень і систематизації моделей системної організації та управління інноваціями на рівні регіону за стратегіями розвитку [6]. В даній типології, зокрема, виділяються такі види регіональних інноваційних систем:

1. «Розвиток високих технологій». Для досягнення цілей регіонального інноваційного розвитку (стимулювання створення нових знань, зростання витрат на ДіР, диверсифікація економіки) використовуються класичні інструменти: залучення талановитих вчених, субсидії на ДіР та інвестиції, лінійна схема комерціалізації результатів досліджень.

2. «Спільноти та кластери». В регіональній інноваційній системі робиться акцент на посиленні обміну знаннями між суб'єктами інноваційної діяльності, підвищенні інноваційної активності підприємств за рахунок фокусування на розвитку людського капіталу (ефекти навчання, відбір переможців) при підтримці організаторів створених спільнот.

3. «Економіка знань». Її ознаками є прагнення забезпечити широкі масштаби дифузії нововведень, стимулювання інноваційної активності в усіх секторах регіону з орієнтацією на найбільшу підтримку радикальних і соціальних інновацій, спрямованість на формування інноваційного стилю керівництва тощо.

Даний підхід вказує на багатоваріантність засобів досягнення цілей регіонального інноваційного розвитку в залежності від комбінації загальних та специфічних факторів на певній території, що в значній мірі визначає сутнісні характеристики відповідних регіональних інноваційних систем та перспективи їх подальшого розвитку. Для кожного виду регіональних інноваційних систем має бути визначений стратегічний напрям діяльності і розроблений набір інструментів їх досягнення.

Висновки

Таким чином, в результаті проведеного дослідження було встановлено, що регіональні інноваційні системи відіграють важливу роль у забезпеченні підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому та світовому ринках, формуванні національної інноваційної системи; є невід'ємним елементом регіональної політики.

Розмаїття існуючих підходів до виділення видів регіональних інноваційних систем свідчить про складність та багатоаспектність їх функціонування та розвитку, сприятиме правильній діагностиці стану і проблем системної організації та управління нововведеннями в регіоні. Подальше дослідження та врахування сутнісних характеристик, сильних, слабких сторін різних видів регіональних інноваційних систем в загальній концепції їх формування та розвитку, розробка відповідних стратегій дозволить наблизитися до створення оптимальної системи управління інтелектуальним потенціалом регіону.

Література

1. Андреев О., Тюккюлайнен М., Пьянкова Я. Западные теории регионального развития / О. Андреев, М. Тюккюлайнен, Я. Пьянкова // Север промышленный. – 2008. – № 1–2. – С. 15–23.
2. Ганеева Г.А. Региональная инновационная система: структура и результативность функционирования / Г.А. Ганеева // Вестник УГАТУ. – Уфа. – 2006. – № 5. – С. 93–97.
3. Зубаревич Н.В., Сафронов С.Г., Горина Е.А. Социальный атлас регионов / Н.В. Зубаревич, С.Г. Сафронов, Е.А. Горина // Проект Независимого Института Социальной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL <http://atlas.socpol.ru/> – Назва з екрану.
4. Ильясов Д.Р. Управление внешнеэкономической деятельностью региона на основе реализации инновационного потенциала: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. эк. наук: спец.

08.00.05 « Экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика » // Д.Р. Ильясов; Томский государственный архитектурно-строительный университет. – Томск – 2007. 25. [1] с., включ. обл.: ил. – Библиогр.: с. 24–25.

5. Княгинин В.Н., Мовилы В.В., Фадеев В.Ю. Перспективы научно-технологического развития регионов Российской Федерации // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.urban-plan-et.org – Назва з екрану.

6. Линдхольм Питер. Европейские инновационные системы. Положительные примеры и полученный опыт/ Питер Линдхольм/ / Материалы X инновационного форума 10–12 окт. 2007 г., Томск. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://vif.tomsk.gov.ru/> – Назва з екрану.

7. Нетудихата К.Л. Еволюція сучасних теорій інноваційного регіонального розвитку / К.Л. Нетудихата // Миколаївський державний гуманітарний університет ім. Петра Могили. Наукові праці. Економічні науки. – 2005. – Том 38. – Вип. 25. – С. 23–31.

8. Поручник А.М., Брикова І.В. Регіональна інноваційна система як основа підвищення міжнародного конкурентного статусу національних регіонів / А.М. Поручник, І. В. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2006. – №5. – С. 134–173.

9. Разгуляев К.А., Колошин А.Б., Хмелевский С.В., Тимофеева Ю.Л. Проектирование региональных инновационных систем в субъектах Российской Федерации / К.А. Разгуляев, А.Б. Колошин, С.В. Хмелевский, Ю.Л. Тимофеева // Проект Института Региональных Инновационных Систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.innosys.spb.ru. – Назва з екрану.

10. Asheim, B., Isaksen, A. Location, agglomeration and innovation: towards regional innovation systems in Norway/ B. Asheim, A. Isaksen // STEP GROUP – report. – Oslo: STEP-group, 1996. – №13. – 64 p.

11. Cooke, P. Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe / P. Cooke // Geoforum. – 1992. – №23. – P. 365–382.

М.О. ГОМЕНЮК,
к.е.н., ст. викладач, Уманський НУС

Регіональний механізм регулювання інноваційної діяльності

У статті вказано на важливість питання визначення суті механізму регулювання інноваційною діяльністю в регіоні, проаналізовані підходи вітчизняних та зарубіжних науковців до її визначення та наведено власне, уточнене трактування. Автор звертає увагу на те, що формування механізму регулювання інноваційної діяльності в регіоні відбувається під впливом двох основних факторів: створення умов для переходу на інноваційний шлях розвитку та появи мотивацій у суб'єктів господарювання для активізації інноваційних процесів. Крім того, автор переконує, що, враховуючи незрілість в Україні ринкового середовища, не можна нехтувати адміністративними методами регулювання.

В статье указано на важность вопроса определения сути механизма регулирования инновационной деятельностью в регионе, проанализированы подходы отечественных и зарубежных научных работников к ее определению и приведена собственная, уточненная трактовка. Автор обращает внимание на то, что формирование механизма регулирования инновационной деятельности в регионе происходит под воздействием двух основных факторов: создания условий для перехода на инновационный путь развития и появления мотиваций у субъектов ведения хозяйства для активизации инновационных процессов. Кроме того, автор убеждает, что, учитывая незрелость в Украине рыночной среды, нельзя пренебрегать административными методами регулирования.

Постановка проблеми. Характерною особливістю нинішнього для України перехідного періоду є те, що світова

економічна система демонструє подальше наростання суперечностей між посиленням глобалізації, з одного боку, та актуалізацією регіонального аспекту – з іншого.

Головні цілі сучасної інноваційної політики країни та її регіонів полягають у формуванні нової моделі інноваційного розвитку, яка включає важелі та механізми прискорення науково-технічного прогресу, визначення його пріоритетних напрямів, підвищення інвестиційної активності господарюючих суб'єктів, галузей, регіонів та держави в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченням та дослідженням питань управління інноваційною діяльністю займаються відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, В. Геець, О. Дацій [5], М. Козоріз [3], А. Поручник, І. Санду [6], В. Чижова [4], Л. Федулова, Г. Щокін [8].

Проте, незважаючи на чисельність наукових праць, присвячених проблемам управління формуванням інноваційної моделі розвитку української економіки, особливості регулювання цього аспекту на рівні регіонів розглядаються недостатньо та фрагментарно.

Метою статті є визначення особливостей механізму регулювання інноваційної діяльності на рівні регіону, уточнення суті категорії «регіональний механізм регулювання інноваційної діяльності», визначення факторів, що на нього впливають та недоліків функціонування існуючого механізму в сучасних економічних умовах України.

Виклад основного матеріалу. Досвід провідних країн Європейського Союзу, США, Японії свідчить, що для дося-

гнення успіху в інноваційному розвитку необхідно зосередити ресурси на реалізації національних пріоритетів, що охоплюють найважливіші вектори економічного розвитку, оскільки саме інноваційна модель розвитку економіки країни та регіонів є визначальним чинником прогресу суспільства та підвищення добробуту його громадян.

Побудова інноваційної моделі економічного розвитку потребує нових підходів до обґрунтування пріоритетів, фінансування, забезпечення ефективності використання ресурсів на всіх рівнях інноваційної системи, трансформації взаємозв'язку «наука – бізнес – влада – суспільство». У цьому контексті особливої актуальності набуває дослідження регіональних аспектів інноваційного розвитку.

В українському законодавстві, зокрема в Концепції державної регіональної політики [1] та Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» [2] під регіоном розуміють «визначені законодавством територіальні утворення субнаціонального рівня з системою органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, а також інші територіальні утворення, які характеризуються, специфічністю, цілісністю та спільністю проблем розвитку і визначені законодавством для досягнення особливих цілей розвитку територій» та відносять території АР Крим, областей, міст Києва та Севастополя. Тому саме в такому значенні термін «регіон» застосовується в даному дисертаційному дослідженні.

Основна мета регіонального управління – у вирішенні міжгалузевих науково-технічних проблем, а також у виробленні стратегії інноваційного розвитку, що забезпечує комплексний, збалансований, ефективний розвиток регіону, раціональне використання місцевих матеріально-технічних, мінерально-сировинних і трудових ресурсів, ефективне використання науково-технічного і виробничого потенціалу регіону [3].

Аналітичні дослідження показують [4], що в регіонах розуміють провідну роль регіональної інноваційно-інвестиційної політики у соціально-економічному розвитку територій із урахуванням притаманних їм особливостей, що робить їх конкурентоспроможними.

Активізація інноваційного розвитку розкриває перед економічною системою регіону суттєві можливості:

- підвищення конкурентоспроможності підприємств регіону;
- залучення коштів вітчизняних та зарубіжних інвесторів у галузі економіки регіону;
- посилення галузевої економічної інтеграції підприємств регіону з підприємствами інших регіонів і країн, створення стратегічних інноваційних структур;
- підготовка кваліфікованих спеціалістів із інноваційно-інвестиційної діяльності;
- поліпшення структури зовнішньоекономічної діяльності регіону;
- збільшення обсягів і розширення асортименту продукції, робіт і послуг.

Разом із тим розробка інноваційно-інвестиційної політики в регіонах має ряд слабких сторін, що проявляються у зведенні регіональною владою цього процесу до рівня оперативних рішень та у відсутності всебічного урахування особливостей та конкурентних переваг територій, слабкій орієнтації на перспективний розвиток. Головним завданням інноваційного менеджменту на регіональному рівні є вибір та використання найбільш оптимальних у конкретних економічних умовах інструментів управління інноваційними процесами з тим, щоб забезпечити раціональне використання наявних у регіоні ресурсів.

Аналіз свідчить, що існує внутрішня форма, яка організовує елементи змісту інноваційної діяльності на рівні регіону й визначає у подальшому інноваційний процес, що виявляє у свою чергу сутність інноваційної діяльності.

Можна вважати, що такою внутрішньою формою є організаційно-економічний механізм, його коригування і поліпшення на основі сучасних досягнень економічної науки та господарської практики з метою підвищення ефективності роботи в регіоні.

У науковій літературі зустрічається визначення організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності (процесу) [5, 6] та механізму управління [7, 8].

Так, О.І. Дацій визначає організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності так: «будь-який механізм – це деякий пристрій. Організаційно-економічний механізм – це, відповідно, організаційно-економічний пристрій. Для успішної роботи механізму необхідні координація і «притирання» всіх його ланок. Це означає, що правильно і грамотно ініційована інноваційна діяльність з урахуванням чинників, що впливають на організаційно-економічний механізм створює передумови для ефективної реалізації інновації» [5, с. 39].

І. Санду [6] пропонує трактування механізму інноваційного процесу з огляду на його організаційно-економічну природу. До організаційних факторів він відносить планування і організацію НДДКР; розвиток підприємництва в науково-технічній сфері; освоєння інновацій у виробництві; інформацію, пропаганду і поширення інновацій. До економічних складових механізму – фінансування і кредитування створення інновацій, їх поширення і освоєння у виробництві; стимулювання науки і створення інновацій; оподаткування і страхування організацій, що створюють і освоюють інновації; ціноутворення на науково-технічну продукцію.

Економічна енциклопедія дає таке визначення механізму управління: «сукупність необхідних взаємозв'язків, які виникають між різними елементами в системі промислового виробництва, що дозволяють впливати на фактори управління» [7].

Г. Щокін механізмом управління вважає сукупність цілей, принципів, методів, прийомів, форм і стимулів менеджменту, взаємозалежний вплив яких забезпечує найбільш ефективний розвиток соціальної групи, організації, суспільства в цілому [8].

Ці дослідження дозволили сформулювати авторське визначення регіонального механізму регулювання інноваційної діяльності, який розглядається як комплекс засобів цілеспрямованого впливу на інноваційну діяльність, що враховує наявний рівень інноваційного потенціалу регіону, включає розробку стратегії його розвитку, забезпечує ефективний та результативний соціально-економічний розвиток підприємств, організацій та регіональної громади.

На регіональний механізм управління інноваційною діяльністю впливають чинники зовнішнього і внутрішнього середовища. До чинників внутрішнього середовища належать:

- формування стратегії управління інноваційною діяльністю підприємств регіону;
- принципи інноваційної діяльності;
- кадровий потенціал інноваційної діяльності;
- інвестиційні ресурси.

До факторів зовнішнього середовища прямого та опосередкованого впливу відносять

- дії органів державного управління;
- законодавство;
- діяльність партнерів, споживачів, постачальників;
- рівень науково-технічного прогресу;
- міжнародні економічні відносини;
- стан національної економіки.

Ефективність механізму регулювання інноваційної діяльності визначається здатністю до виконання ряду функцій, таких, як: забезпечення конкурентоспроможності системи, створення синергічного ефекту, забезпечення вільного руху ресурсів, прийняття ефективних управлінських рішень, визначення найоптимальніших шляхів взаємодії із макросередовищем тощо.

Формування механізму регулювання інноваційної діяльності в регіоні відбувається під впливом двох основних факторів: 1) створення умов для переходу на інноваційний шлях розвитку; 2) появи мотивацій у суб'єктів господарювання для активізації інноваційних процесів. До першого фактора

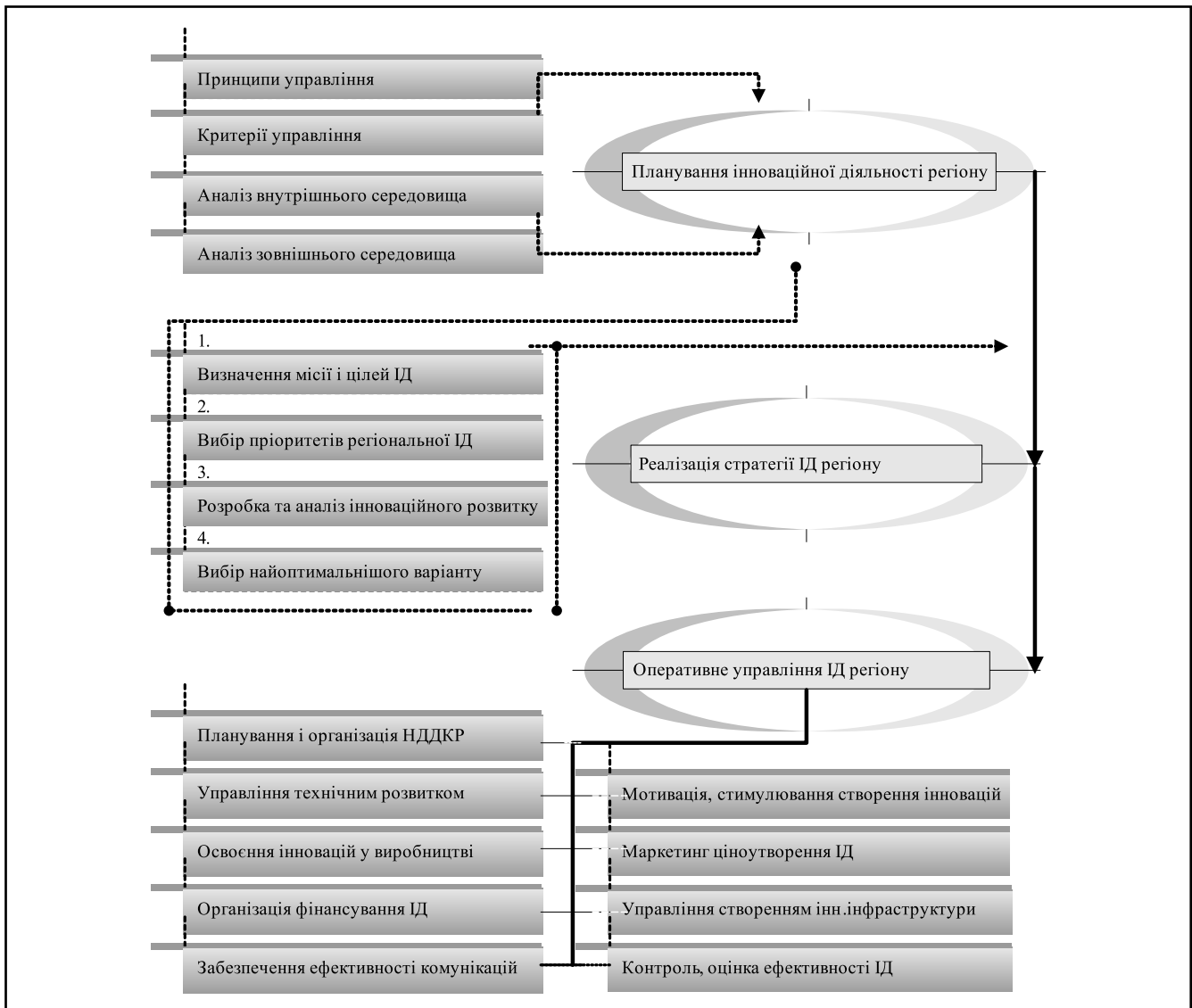


Рисунок 1. Регіональний механізм регулювання інноваційної діяльності

Примітка: Складено автором.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

можна віднести процес формування інноваційної сфери як самостійного елемента системи господарювання. У другому випадку мова йде про стимулювання інноваційної діяльності.

Як зазначає С.М. Ілляшенко [9, с. 23], за допомогою методів економічного стимулювання держава підтримує розвиток пріоритетних галузей, регулює виробництво певних видів товарів, забезпечує розвиток науки і техніки, інвестиційну і інноваційну діяльність, що, в свою чергу, надає можливість розвитку підприємницьких структур і окремих суб'єктів господарської діяльності.

Обидва розглянуті фактори вимагають формування сприятливих умов для розвитку інноваційної сфери.

Разом із тим, враховуючи незрілість в Україні ринкового середовища, не можна нехтувати адміністративними методами, вплив яких є досить помітним. Ринкові відносини, що формуються в економіці України, спричиняють необхідність здійснення суттєвого реформування існуючих форм і методів управління науково-технологічним розвитком. Такі зміни мають сприяти, з одного боку, прояву самостійності суб'єктів економічної та науково-технологічної діяльності, підпорядкованості їх діяльності задоволенню ринкового попиту на науково-технічну продукцію, а з іншого – впровадженню принципово нових методів державного регулювання в процесі реалізації єдиної державної інноваційної політики.

На наше глибоке переконання, на сучасному етапі розвитку України та її регіонів вплив держави на інноваційні процеси, що відбуваються в її межах, є визначальним.

Регіональне регулювання інноваційних процесів виявляється в таких функціях [10, с. 42]:

- участь у розробці та реалізації державних і регіональних програм розвитку підприємництва;
- фінансова, матеріально – технічна, організаційно – методична підтримка господарюючих суб'єктів;
- залучення вітчизняних та іноземних інвестицій і кредитів;
- сприяння інноваційної діяльності підприємницьких структур;
- стимулювання розробки і виробництва нових видів продукції;
- освоєння прогресивних технологій, патентів, ноу-хау;
- участь у створенні ринкової інфраструктури, що забезпечує господарюючим суб'єктам сприятливі умови.

30 грудня 2005 року Указом Президента України «Про утворення Державного агентства України з інвестицій та інновацій» №1873/2005 утворено Державне агентство України з інвестицій та інновацій (Держінвестицій) як центральний орган виконавчої влади із спеціальним статусом [11].

У вересні 2006 року з метою забезпечення ефективного управління спеціалізованою Українською державною інноваційною компанією її було передано до сфери управління Держінвестицій (постанова Кабінету Міністрів України від 20 вересня 2006 року №1335 «Про віднесення Української державної інноваційної компанії до сфери управління Державного агентства України з інвестицій та інновацій»).

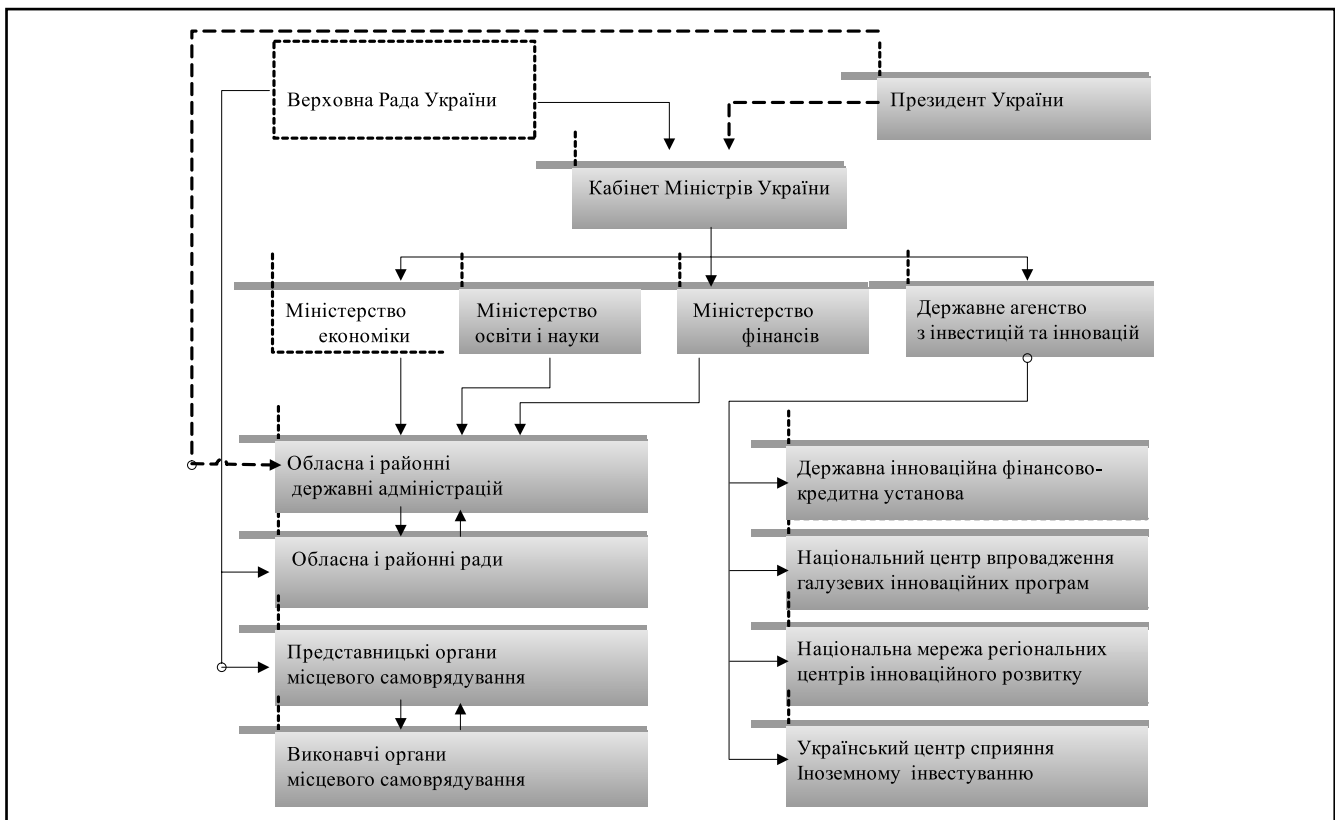


Рисунок 2. Структура органів державного регулювання інноваційної діяльності

Примітка: Складено автором.

8 серпня 2007 року постановою Кабінету Міністрів України № 1007 «Про внесення змін і визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» Українську державну інноваційну компанію було перейменовано у Державну інноваційну фінансово-кредитну установу, а також було внесено зміни до статуту Української державної інноваційної компанії.

Висновки

Недоліками чинного механізму регулювання інноваційних процесів на рівні регіону є:

- не простежується чітко сформульована інноваційна політика держави;
- не визначені пріоритетні сфери розвитку виробництва;
- відсутність у більшості випадків конкретної організаційної структури для управління інноваціями на рівні підприємств та регіонів країни;
- реалізація цілей інноваційної політики держави не має необхідного та економічного забезпечення;
- не вирішені питання залучення додаткових інвестицій з метою модернізації на інноваційній основі експортно орієнтованих і структурноутворювальних підприємств у регіонах.

Структура управління науково-технічною та інноваційною діяльністю в Україні переобтяжена великою кількістю нескоординованих органів, функціонуючих без належної взаємодії, комплексного і системного розподілу повноважень, ієрархії підпорядкування (державний, галузевий та регіональний рівні). Якщо в загальнодержавному масштабі є певна система управління інноваціями, хоча і недостатньо ефективна, то на рівні регіонів такої системи практично немає. Окремі підприємства і наукові установи працюють у цій сфері на свій розсуд, без урахування інтересів регіонів. Тому з метою удосконалення системи органів державного управління науково-технічною та інноваційною сферами найближчим часом необхідно завершити процес створення в складі державних обласних адміні-

страцій підрозділів, відповідальних за науково-технічний та інноваційний розвиток у регіоні.

Література

1. Концепція державної регіональної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.oda.te.gov.ua/.../toda_p51_Projekt%20konsepsiiregion%20politiki.doc
2. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>
3. Управління інноваційними процесами в регіонах / [М.А. Козоріз, Т.С. Смовженко, А.Я. Кузнєцова та ін.]; М.А. Козоріз (наук. ред.); НАН України, Ін-т регіональних досліджень, НБУ. Львівський банківський ін-т. – Л.: ЛБІ НБУ, 2006. – 263 с.
4. Чижова В.І. Ефективність регіональної інноваційно-інвестиційної політики / В.І. Чижова // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки / Донецький економіко-гуманітарний інститут МОН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Вип. 2(20). – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2006. – 222 с. 81, с. 41.
5. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України / О.І. Дацій – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
6. Санду І. Активизация инновационной деятельности в АПК / И. Санду // АПК: экономика, управление. – № 11. – 2005. – С. 73–79.
7. Економічна енциклопедія: [У трьох томах]. Т. 3 [Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К.: Видавничий центр «Академія». – 731 с.
8. Щокін Г. Система управління і її закони / Г. Щокін // Персонал. – 2005. – № 10. – С. 62–67.
9. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Навч. посібн. / Ілляшенко С.М. – Суми: «Універ. книга», 2003. – 278 с.
10. Папп В. Пріоритетні напрямки формування регіональної інноваційно-інвестиційної політики / В. Папп // Економіст. – № 9. – 2007. – С. 40–42.
11. Офіційний сайт Державного агентства України з інвестицій та інновацій України [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.in.gov.ua>

Ю.В. РИБАК,
с.н.с. відділу розробок інноваційної моделі розвитку, НДІЕ

Стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіонів

Автором визначено та проаналізовано основні тенденції формування стратегій підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіонів в країнах – членах ЄС та Україні. Розглядається досвід Скандинавських країн у створенні кластерних формувань.

Автором определены и проанализированы основные тенденции формирования стратегий повышения международной конкурентоспособности регионов в

странах – членах ЕС и Украине. Рассматривается опыт Скандинавских стран в создании кластерных формирований.

The main tendencies of forming Regional International Competitiveness Strategies in EU countries and in Ukraine are analyzed in the report. The experience of Scandinavian countries in creating of clusters group is considered.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза поставила перед Україною завдання переорієнтувати економіку на нову технологічну складову, підвищити міжнародну конкурентоспроможність національної економіки. Каталізатором інноваційного прориву являються технології, що складають ядро шостого технологічного укладу: нано-, біо-технології, інформаційно-комунікаційні технології, нові матеріали, аерокосмічна промисловість. Очевидно, що пріоритети, які фактично сформувалися в Україні, не відповідають тим, що поширені у конкурентоспроможному середовищі.

За рейтингом стійкості до кризових явищ, що проводився Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (IMD) у рамках дослідження The World Competitiveness Scoreboard 2009, Україна входить в десятку країн, які найбільше постраждали від кризи та прогнози щодо скорішого виходу не є оптимістичним. В умовах кризи країни Єврозони вже змогли вийти на позитивну динаміку економічного зростання, а Данія посіла перше місце серед країн, що виявилися найбільш стійкими до світової економічної кризи (табл. 1).

Також у першій десятці всі Скандинавські країни. Саме Данія продемонструвала найбільшу стійкість до кризових явищ, відстоявши статус найстабільнішої економічної системи. До того ж суспільство Данії вирізняється консолідованістю й тривалою політичною стабільністю. Усього до рейтингу входять 57 країн, які оцінюються за чотирма критеріями: макроекономічні показники, ефективність уряду, ефективність бізнесу та інфраструктура. Хоч США у рейтингу міжнародної конкурентоспроможності отримали першість, але за стійкістю до кризових явищ країна посіла тільки 28-е місце, виявившись не достатньо підготовленою до фінансової та іпотечної кризи. Франція, Італія та Іспанія продемонстрували недосконалість економічних та соціальних інституцій, в той час, як Україна опинилась на одному з останніх місць з найнижчими показниками за приростом ВВП, рівнем інфляції та безробіттям.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних основ міжнародної конкурентоспро-

можності регіонів присвячено праці зарубіжних економістів М. Портера, П. Кругмана, Р. Камані, Р. Мартіна та П. Санлея, І. Бегга; соціологічні аспекти територіального розвитку висвітлено в роботах Р. Флориди, А. Венебла; інноваційні фактори регіональної динаміки проаналізовано скандинавськими економістами Б. Ашеймом та А. Ісаксеном. Масштабні дослідження методологічних засад дослідження конкурентоспроможності на мезорівні проведено російськими дослідниками Н. Калюжновою, А. Гранбергом, Л. Шеховцевою, М. Гельвановським, І. Трофімовою, В. Жуковською, О. Селезньовим. Окремі аспекти забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів розкрито в працях вітчизняних вчених А. Поручника, Л. Антонюк, В. Чужикова, З. Варналія, І. Брикової та багатьма іншими.

Разом із тим необхідно зазначити, що подальшого комплексного аналізу потребує вивчення проблеми побудови ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності економіки.

Отже, **метою статті** є виявлення та аналіз ефективних стратегій підвищення конкурентоспроможності регіонів в країнах, які продемонстрували стійкість до кризових явищ.

Виклад основного матеріалу. На даний час уряд нашої держави разом з міністерствами працює над створенням і реалізацією довгострокової стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі інновацій. Важливим при цьому є врахування світового досвіду високорозвинутих країн у формуванні стратегій конкурентоспроможності. Невипадково ми досліджуємо держави скандинавського регіону, які є лідерами глобальної конкурентоспроможності країн та регіонів.

Виходячи з результатів міжнародних рейтингів та проаналізувавши їхню динаміку (табл. 1), можна стверджувати, що Скандинавські країни вже досить тривалий період утримують найвищі позиції в рейтингах та відносяться до країн із високою конкурентоспроможною економікою. Ефективна бюджетно-фінансова система Скандинавських країн дозволяє урядам інвестувати кошти в освіту, охорону здоров'я, інфра-

Таблиця 1. Рейтинг конкурентоспроможності та стійкості країн до економічної кризи за версією Інституту розвитку менеджменту (IMD), 2009 рік

Країна	Стійкість країн до економічної кризи (IMD), 2009 р.	Рейтинг конкурентоспроможності краї, Щорічник глобальної конкурентоспроможності Інституту розвитку менеджменту (IMD World Competitiveness Yearbook), 2009, (2008) р.
	місце	місце
Данія	1	5 (6)
Сінгапур	2	3 (2)
Катар	3	–
Норвегія	4	11 (11)
Гонконг	5	2 (3)
Швейцарія	6	4 (4)
Швеція	7	6 (9)
Фінляндія	9	9 (15)
США	28	1 (1)
Україна	55	54 (46)

Складено автором на основі «Звіту Глобальної Конкурентоспроможності» за 2007–2009 роки. Джерело: International Institute for Management Development World Competitiveness Yearbooks

структуру, соціальні служби. Скандинавським країнам вдалося досягти високих результатів завдяки ефективній інноваційній моделі економічного розвитку на основі кластеризації економіки.

На думку фахівців міжнародної організації ОЕСР, конкурентоспроможність — це спроможність компаній, галузей, регіонів і націй створювати високий рівень прибутків та оплати праці, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції [1]. У щорічному звіті Європейської комісії з конкурентоспроможності зазначається, що під конкурентоспроможністю розуміють досягнення високих і зростаючих стандартів життя нації з максимально можливим рівнем зайнятості на стабільній основі [2]. Регіональна конкурентоспроможність підтримується унікальною комбінацією фірм та організацій, пов'язаних між собою виробництвом продукції, послуг, потоком знань та інновацій. За визначенням експертів ОЕСР, інтенсивна кластеризація виступає одним із ключових факторів конкурентоспроможності регіонів в глобальному економічному середовищі. Експерти ОЕСР стверджують, що інноваційні кластери виступають «рушійними силами економічного зростання національних економік, а реалізація кластерних ініціатив — ключовим інструментом нарощення конкурентоспроможності країн»

Регулювання інноваційної політики країн — членів ЄС відбувається на регіональному, національному та наднаціональному рівнях. Наднаціональне регулювання інноваційної політики Європейського Союзу здійснюється в межах спільної загальної інноваційної стратегії. Основні європейські кроки до удосконалення інноваційної моделі розвитку економіки:

1. Нова редакція Лісабонської стратегії (Lisbon Strategy for Growth and Jobs) 2005 року, в якій значна увага приділялася стимулюванню економічного зростання шляхом збільшення фінансування наукових досліджень та інноваційних технологій. Головним напрямом політики в галузі наукових досліджень і розробок було визнано стимулювання досліджень у сфері інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ), оскільки саме вони у 2005 році забезпечили 40% приросту продуктивності праці і 8% ВВП у країнах ЄС [3].

2. Спільний план дій країн — членів ЄС «Більше Досліджень і інновацій» (More Research and Innovation) жовтень 2005 року, в якому було визначено пріоритетом кластерна політика і важливість Програми з національного реформування [4].

3. Стратегія «Використання наукових знань на практиці: загальна інноваційна стратегія ЄС» (Putting knowledge into practice: A broad-based innovation strategy for the EU) вересень 2006 року, в якій визначається десять основних пріоритетів інноваційної діяльності в межах ЄС, а саме: кластерна політика, захист прав інтелектуальної власності, стандартизація, державні закупівлі, підтримка співробітництва в контексті спільних технологічних досліджень, підтримка лідируючих ринків, Європейський інститут технологій, розвиток інновацій в сфері послуг, підтримка венчурної індустрії, інноваційно-сприятливі освітні програми [5].

4. Програма «Рамкова програма конкурентоспроможності і інновацій з 2007 по 2013 рік» CPI (Competitiveness and innovation Program) — бюджет складає близько 3,6 млрд. євро. Метою програми є допомога підприємствам покращити свою роботу, забезпечивши доступ до фінансів: розподіл ризику, заохочення приватних інвесторів, забезпечення контролю та спільних гарантій для національних фінансових схем. Фінансовими інструментами оперуватиме Європейський інвестиційний фонд. У рамках цієї програми МСП також матимуть доступ до фінансів ЄС за допомогою мереж підтримки бізнесу, що складається з Європейських центрів інформації та Центрів інноваційних досліджень. CPI складається з трьох підпрограм: Програма підприємництва та інновацій, Програма підтримки політики ІКТ, Інтелектуальна енергетична програма. Програма посилює роль інноваційних мереж та мереж підтримки бізнесу [6].

5. Європейський кластерний меморандум («European cluster memorandum») січень 2008 року, в якому визначено кластерний розвиток як основний механізм підвищення конкурентоспроможності економіки країн-членів ЄС [7].

6. Інноваційна стратегія ЄС (Towards world-class clusters in the European Union: implementing the broad-based innovation strategy), жовтень 2008 року, яка визначає пріоритети національних програм розвитку країн-членів ЄС та містить план кластеризації економіки ЄС [8].

У межах національного рівня регулювання інноваційної політики країн — членів ЄС найбільш ефективними інструментами є національні програми щодо розвитку інновацій та створення національної інноваційної інфраструктури. Залежно від рівня інноваційного розвитку країни використовуються різні інструменти регулювання інноваційної політики

Таблиця 2. Індекс конкурентоспроможності за методикою Всесвітнього економічного форуму

Країна	Індекс конкурентоспроможності (Індекс GCI) 2007–2008 роки		Індекс конкурентоспроможності (Індекс GCI) 2009–2010 роки		Індекс мережевої готовності (Network readiness Index) 2008–2009 роки
	ранг	оцінка	ранг	оцінка	місце
Швейцарія	2	5,62	1	5,60	5
Фінляндія	6	5,49	6	5,43	6
США	1	5,67	2	5,59	3
Данія	3	5,55	5	5,46	1
Швеція	4	5,54	4	5,51	2
Україна	72	3,98	82	3,95	—

Складено автором на основі Звіту ВЕФ: weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

та різні стратегії. Регіональний аспект набуває великого значення у загальній стратегії підвищення конкурентоспроможності розвитку країн-членів ЄС. Ефективна регіональна інноваційна стратегія є каталізатором інноваційних процесів в регіоні. Нове покоління регіональних програм ЄС на 2007–2013 роки базується на регіональних кластерах. Країни Європейського Союзу запроваджують кластерну політику, що спрямована на підвищення конкурентоспроможності країни або регіону шляхом стимулювання розвитку національних, регіональних та локальних кластерів на основі використання індивідуального підходу щодо передумов та проблем формування окремих кластерів. Виділяють два основних типи кластерної політики: «згори донизу» (top-down), яка передбачає центральну роль держави як ініціатора, менеджера, брокера, джерела фінансування процесу кластероутворення та «знизу-догори» (bottom-up), що базується на заохоченні кластерних ініціатив згори донизу [9]. Групою шведських економістів під керівництвом професора О. Зольвела в 2003 році було проведено дослідження 509 кластерних ініціатив у різних країнах світу. Отримані результати свідчать про те, що найбільш часто кластерні ініціативи виникають в економічно розвинутих країнах. Якщо аналізувати Скандинавські країни, то можна зазначити, що кластерні ініціативи є головним інструментом в реалізації кластерної політики – у Фінляндії та Швеції засновано одинадцять кластерних ініціатив, у Данії відповідно вісім, у Норвегії – 4) [10]. Пріоритетними секторами реалізації кластерних ініціатив визнано наступні: інформаційні технології, медичне устаткування, телекомунікаційне обладнання, біотехнології, фармацевтика та автомобілебудування. У 32% випадків рішення про започаткування кластерної ініціативи приймають органи державного управління, у 27% – приватні компанії, у 35% – колективно. Джерела фінансування у дослідженій сукупності кластерних ініціатив розподілені наступним чином: 54% – держава, 18% – кошти підприємств, 25% – спільне фінансування [11]. Тобто можна стверджувати, що домі-

нуюча роль в сфері фінансування кластерних ініціатив належить саме державним органам, разом з тим функції стратегічного планування та управління розвитку кластерів реалізують безпосередньо виробничі компанії.

Координаційним центром інноваційної діяльності Європи можна вважати Європейську ініціативу PRO INNO EUROPE. У жовтні 2008 року було створено Групу з розвитку кластерної політики з метою надання рекомендації щодо шляхів поліпшення умов функціонування кластерних об'єднань та інструментів для усунення існуючих бар'єрів транснаціонального співробітництва в кластерах. Проект Європейська кластерна обсерваторія націлений на виявлення кластерів в Європі і їх аналіз. На сьогодні European Cluster Observatory надає можливість комплексного аналізу діючих кластерів та відіграє роль одного з ключових інструментів реалізації кластерної стратегії регіонального розвитку на території Європейського Союзу [12].

Основними результатами Проекту Європейська кластерна обсерваторія були наступні події: утворення загальноєвропейської кластерної бази даних (станом на 2009 рік у базі нараховується близько 1100 кластерів); розробка методики оцінки конкурентоспроможності регіональних кластерів на основі шкали зірок; було обрано найбільш конкурентоспроможні регіональні кластери в таких секторах: автомобілебудування, біофармацевтичний, інформаційно-комунікаційний; створено консорціум з 6 партнерів; на стадії запуску в режимі он-лайн Клуб для учасників кластерів.

Яскравим прикладом впровадження ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності на основі кластерів можуть слугувати скандинавські країни: Фінляндія, Швеція, Данія. Фінляндія вже понад десять років є одним з лідерів міжнародної конкурентоспроможності. Вже впродовж останніх 20 років вдалося досягти перших позицій у рейтингах конкурентоспроможності. Країна є прикладом провідного досвіду використання кластерного підходу щодо визначення найбільш конкурентоспроможних галузей економіки. В країні була об-

Таблиця 3. Рейтинг конкурентоспроможності за версією Лісабонського звіту (The Lisbon Review), 2010 рік

Субіндекси конкурентоспроможності за версією Лісабонського звіту														
Країна / Загальний індекс	Інформаційне суспільство		Інновації та НДДКР		Мережева індустрія		Фінансові послуги		Бізнес-середовище		Соціальні інституції		Сталий розвиток	
	Місце	Оцінка	Місце	Оцінка	Місце	Оцінка	Місце	Оцінка	Місце	Оцінка	Місце	Оцінка	Місце	Оцінка
Швеція / 1	1	6.20	2	5.64	2	6.19	1	5.93	4	5.15	3	5.42	1	6.57
Фінляндія / 2	5	5.51	1	6.12	8	5.96	3	5.86	2	5.27	2	5.59	3	6.19
Данія / 3	3	5.74	3	5.33	4	6.09	6	5.60	7	5.05	1	5.64	5	6.07
Нідерланди / 4	2	5.81	5	4.94	7	5.98	7	5.54	6	5.06	4	5.31	6	5.91
Люксембург / 5	7	5.43	12	4.17	5	6.08	2	5.90	1	5.43	5	5.31	7	5.87
Німеччина / 6	9	5.27	4	5.10	1	6.49	9	5.36	17	4.50	9	4.85	2	6.19
Австрія / 7	6	5.45	8	4.65	6	6.08	4	5.70	10	4.79	8	4.91	4	6.14
Франція / 8	10	5.21	9	4.62	3	6.17	5	5.61	12	4.78	13	4.71	9	5.54
Великобританія / 9	4	5.61	7	4.71	9	5.77	14	5.10	11	4.78	14	4.61	10	5.48
Бельгія / 10	14	4.71	6	4.78	11	5.76	11	5.28	8	4.88	6	5.08	11	5.46

Складено автором на основі БЕФ, Лісабонського звіту, джерело: <http://www.weforum.org/pdf/Gcr/LisbonReview/TheLisbonReview2010.pdf>

рана стратегія кластерного розвитку, галузеві кластери були обрані як ключовий елемент економіки країни.

Політика на основі кластерів виступила ідеальним засобом диверсифікації економіки від деревообробної та металевої галузей до високотехнологічних галузей. За програмою Уряду, в країні було сформовано 5 «мегакластерів», які були сформовані на базі конкурентоспроможних галузей економіки країни (харчові продукти, інформаційні та комунікаційні технології, метали, будівництво та лісництво). Політика на основі кластерів виступила ідеальним засобом диверсифікації економіки від деревообробної та металевої галузей до високотехнологічних галузей. На даний час Національна кластерна програма направлена на стимулювання розвитку високотехнологічних кластерів, проведення НДДКР, масштабних технологічних програм та збільшення державного фінансування.

Фінська програма має назву «Програма Центру Експертизи ОСКЕ на 2007–2013 роки» (The Centre of Expertise Programme «OSKE» for 2007–2013 years), яка направлена на підсилення регіональної спеціалізації та підсилення мережних зв'язків в регіоні, розвиток конкурентоспроможних кластерів [13]. Відповідно до програми було обрано 13 напрямів для утворення та розвитку кластерів: високотехнологічний бізнес, нанотехнології, харчова промисловість, енергозберігаючі технології, біотехнології, здоров'я та медицина, деревообробна промисловість. За фінансування Програми відповідає Національне технологічне агентство ТЕКЕС (TEKES). Відповідно до Державної програми «ОСКЕ на 2007–2013 роки» (OSKE) в країні сформовані наступні кластери: Екологічний кластер, Цифровий бізнес (кластер), Енергетичний кластер (Energy Technology), Продукти харчування (Продовольчий кластер), Деревообробний кластер, Біотехнологічний кластер (HealthBio кластер), Кластер здоров'я та благополуччя (Health and Well-being кластер), Intelligent Machines – Кластер високотехнологічного машинобудування, Морський кластер, Кластер нанотехнологій, Туристичний кластер, ІКТ кластер («Нокія» – ядро). Особливу увагу кластерна програма Фінляндії приділяє сприянню розвитку послуг, наукових

досліджень та продуктів, що пов'язані з галузями охорони здоров'я та соціальним благополуччям.

На даний час у Фінляндії успішно функціонують чотири високотехнологічні регіони: Етела-Суомі (Etelä-Suomi – Helsinki), Іта-Суомі (Itä-Suomi – Kuopio), Пойхо-Суомі (Pohjois-Suomi – Oulu), Ленсі-Суомі (Lansi-Suomi – Turku), в яких функціонують регіональні кластери (близько 22), які ранжуються за зірковим виміром – однозіркові, двозіркові та три зіркові [14]. Регіон Оулу відомий інформаційно-комунікаційним кластером високого рівня, ядром – успішною компанією «Нокія».

Отже, інноваційна стратегія на основі кластерного підходу є успішною моделлю розвитку Фінляндії останнього десятиліття завдяки:

- розвитку високотехнологічних галузей науки і техніки, з домінуванням розвитку інформаційно-комунікаційних технологій;
- ефективної політики Уряду щодо масштабних асигнувань НДДКР;
- мережним взаємозв'язкам в НІС та ефективному співробітництві науки, бізнесу та влади;
- правильно побудованій стратегії «інформаційного суспільства», високий рівень освіти населення.

Отже, глобалізаційні процеси потребують формування ефективної кластерної політики. Кластерна політика має такі переваги формування програм розвитку кластерних структур: розвиток інформаційних; створення спільних промислово-дослідних центрів; здійснення взаємодії і взаємозв'язку кластерних структур з державним сектором; розвиток інституціональних структур у промисловості та інноваційний розвиток в економіці країн в цілому. Кластерна політика у Швеції має чітко виражений регіональний характер. Формування та розвиток кластерів є інструментом політики, що використовується в різних національних програмах для заохочення регіонального розвитку.

Кластерною політикою опікується у Швеції Міністерство підприємництва, енергетики та зв'язку, Державне Агентство Інноваційних систем (The Swedish Governmental Agency for Innovation System) «Віннова» (Vinnova), Агентство регіональ-

Таблиця 4. Роль кластерів в економічному розвитку Скандинавських країн

Країна	Регіон-лідер	Кластер високого рівня	Досягнення кластерів
Фінляндія 4 високотехнологічні регіони (близько 22 регіональних кластерів)	Регіон Оулу	Кластер ІКТ («Нокія»)	Інформаційні технології – провідна галузь Фінляндії. Робочі місця більше ніж 20 тис. працівникам, виступає символом сучасного успіху Фінляндії
Швеція 8 високотехнологічних регіонів (близько 39 регіональних кластерів)	Стокгольм Упсала регіон	Кластер біотехнологій Упсала. 102 компанії по виробництву медичного обладнання, ядро – Каролінський медичний університет	Одне з лідируючих місць в світі щодо винаходів в області біотехнологій
Данія 29 регіональних кластерів	Регіон Оресунд	«Долина Medicon» (Medicon Valley) 8 лідируючих університетів, 6 університетських лікарень, більш ніж 140 біотехнологічних компаній, 18 тисяч робітників	Фармацевтична промисловість стала однією з ключових галузей данської економіки. Загальний обсяг виробництва кластеру складає майже 75% ВВП країни

Складено автором на основі: clusterobservatory.eu/index.php?id=2&nid=

ного розвитку (The Swedish Agency for Economic and Regional Growth Nutek), агентство «Інвестиції в Швецію» (Invest in Sweden, ISA), що утворене при Міністерстві закордонних справ та активно залучається до реалізації кластерної політики [13].

Національні кластерні програми націлені на розширення використання існуючих науково-дослідних установ; посиленні співпраці між існуючими науково-дослідними установами у межах «Потрійної спіралі»; заохоченні комерційної співпраці у вигляді заходів зі стимулювання експорту та стратегічного аналізу; заохочення розширення кластерів за рахунок діяльності, пов'язаної зі створенням, стимулюванням, відокремленням, маркетингом та розвитком компаній-членів. Успішною програмою загальнонаціонального рівня є програма «Віннвекст» (Vinnvaxt). Європейська Комісія використовує «Віннвекст» як взірць того, як слід стимулювати розвиток інноваційних систем і кластерів, що зробило Швецію до певної міри полігоном для обкатки політики в цій сфері [14]. За даними Європейської Комісії програма добилася успіху завдяки проведенню на початковій фазі багатьох семінарів, котрі дали змогу учасникам програми винести уроки зі спроб і помилок, зроблених в інших країнах.

На даний час в Швеції успішно функціонують вісім високотехнологічних регіонів: Мелерста Норлан (Mellersta Norrland – Ostersund), Нора Мелансверіж (Norra Mellansverige – Gävle), Устра Мелансверіж (Ostra Mellansverige – Uppsala), Увр Норланд (Ovre Norrland – Umeå), Смаленд Ерна (Smaland med oarna – Västervik), Стокгольм (Stockholm), Сидсверіж (Sydsverige – Malmö), Вестсверіж (Vastsverige – Gothenburg), в яких функціонують регіональні кластери (близько 39), які ранжуються за зірковим виміром – однозіркові, двозіркові та три зіркові [15]. Найпотужнішим регіоном є Стокгольм, де базується відомий та успішний кластер «Стокгольм–Упсала Кластер Науки про життя» (Stockholm–Uppsala Life Science Cluster).

Данію можна вважати однією з перших країн Європи, яка розробила, затвердила та почала реалізовувати Національну програму кластеризації економіки. Відповідно до Програми кластеризації економіки в країні було виявлено та побудовано 29 кластерів. Датська рада розвитку бізнесу відповідала за розробку концепції кластеризації економіки.

Найуспішнішим регіоном в Данії є Регіон Оресунд, який є аналогом Силіконової долини. «Долина Medicon» (Medicon Valley) – транскордонний кластер кластер біотехнологій, який функціонує в Регіоні Оресунд. Регіон Ересунн (Oresund, DK/S) був створений у результаті відкриття прямого повідомлення між Копенгагеном (Данія) і південною частиною Швеції. Населення регіону – приблизно 3,5 млн. людей, з яких 2,4 млн. живуть в Данії і 1,1 млн. – у Швеції. Завдяки багатомільйонним інвестиціям регіон Ересунн має всі можливості стати одним найдинамічніших регіонів Європи. Багато транснаціональних корпорацій вже відкрили тут свої регіональні скандинавські центри. Особливо перспективними є такі сектори:

- «Наука про життя» (Life Science sector), представлений транскордонним кластером «Долина Медікон»;

- ІТ і зв'язок – у ІКТ кластері зайнято 96 тисяч чоловік. Цей регіон є одним з лідерів Європи по науковим досягненням з активною дослідницькою діяльністю;

- галузь моди – відповідно представлений кластером Моди. Можемо виділити такі конкурентні переваги регіону Ересунн:

- висока інвестиційна активність в інфраструктуру регіону. Обсяг інвестицій в інфраструктуру регіону Ересунн становить \$10–15 млрд., що гарантує йому стійкі позиції на європейському інвестиційному ринку в найближче десятиліття (галузь дорожньої, авіаційної і залізничної інфраструктури, вже здійснено проект розширення метро Копенгагена, будівництва метро в Мальмо);

- вільний доступ до данських і шведських ресурсів робочої сили (збільшення людських ресурсів на підприємствах регіону на 50%);

- Угода про уникнення подвійного оподаткування (учасники угоди – Данія, Швеція і Норвегія) забезпечує сплату податків тільки один раз в одній країні. Особлива податкова угода між Данією і Швецією також сприятиме інтеграції двох країн;

- урядами Данії та Швеції були розроблені єдині принципи розвитку регіону

У «Долині Медікон» розташовано вісім лідируючих університетів, шість університетських лікарень, більше ніж 140 біотехнологічних компаній, 18 тисяч робітників, зайнятих у виробництві. В «Долині Медікон» існує пільгове оподаткування, здійснюється масштабна урядова підтримка. Ефективна співпраця між усіма учасниками кластеру зробили Данію одним зі світових лідерів з наукових досліджень і відкриттів в таких напрямках як: обмін речовин, вакцинування, хвороби серцево-судинної системи, хвороби центральної нервової системи, ракові захворювання.

Саме завдяки успіху кластеру «Долина Медікон» фармацевтична промисловість стала однією з ключових галузей датської економіки. Загальний обсяг виробництва кластеру становить майже 75% ВВП країни. На даний час датська фармацевтична промисловість є однією з найбільш конкурентоспроможних в світі. В 2006 році в Данії був заснований спеціальний фонд (Danish National Advanced Technology Foundation), що сприяє розвитку співпраці між університетами, дослідницькими центрами і фармацевтичною промисловістю. Вже за перший рік роботи фонд виділив близько 200 млн. датських крон (приблизно \$34 млн.) на здійснення 12 крупних проектів в області нанотехнологій.

Отже, саме транскордонне співробітництво було обрано пріоритетним напрямом стратегії уряду Данії та Швеції в 2009 році. Транскордонні кластери набули широкого поширення в Європі та в світі. Транскордонний кластер представляє собою добровільне об'єднання незалежних компаній, асоційованих інституцій, інших суб'єктів транскордонного співробітництва. Транскордонне співробітництво одне з прі-

оритетів регіональної політики нашої держави. Україна може приймати участь у таких операційних програмах транскордонного співробітництва, а саме: Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна, Румунія – Молдова – Україна, Польща – Білорусь – Україна та Багатостороння програма «Чорне море». Транскордонні кластери повинні стати головним інструментом зміцнення транскордонного співробітництва. Одним із найефективніших та необхідних інструментів впровадження державної політики у сфері розвитку транскордонних кластерів, регіонального розвитку прикордонних областей України повинна стати Державна стратегія формування та підтримки транскордонних кластерів, також необхідно підготувати нову редакцію закону України «Про транскордонне співробітництво». Досвід розвитку кластерних ініціатив на Поділлі, в Прикарпатті, Поліссі, Криму, м. Севастополі і в інших регіонах України свідчить, що формування партнерських відносин між місцевою владою, діловими колами, а також підтримуючими виробництво місцевими освітніми центрами є комплексний і складний процес. Досвід Кластерних ініціатив Харківської області вражає результатами. На території області вже сформовано такі кластери: Біофармацевтичний кластер, «Індустріальний парк Рогань», в складі якого промисловий кластер «Малинівка», кластер «Слобожанський агропромисловий комплекс». Розвиток кластеризації спостерігається в Карпатському регіоні: на території регіону функціонує Проект розвитку лісового господарства FORZA, що фінансується в рамках угоди між урядами України та Швейцарії, мета – створення кластеру «Лісового господарства». Перспективним державним проектом є розроблена в 2009 році Державним агентством України з інвестицій та інновацій схема створення наступних національних інноваційних кластерів відповідно до інноваційних пріоритетів держави [16], а саме: «Нові матеріали» (Харків); «Транзитний потенціал України» (Одеса); «Біотехнології» (Львів); «Нові технології у природокористуванні та екології» (Донецьк); «Нові продукти харчування» (Київська область); «Нові машини» (Дніпропетровськ); «Енергетика сталого розвитку» (Київ); «Технології інформаційного суспільства» (Київ) на базі Наукового парку «Київська політехніка».

Висновки

Отже, виходячи з досвіду Скандинавських країн кластери можна визначати механізмом підвищення конкурентоспроможності регіону і прискорення економічного розвитку.

1. У найкоротший термін необхідним є затвердження Концепції створення кластерів в Україні.

2. Забезпечити Єдине інформаційне поле (база даних інноваційних проектів) та створити Єдиний інноваційний портал з базою даних кластерів.

3. Забезпечити збір якісних інноваційних проектів для фінансування венчурним фондом, який буде створено в рамках проекту ЄС «Розвиток фінансових схем та інфраструктури для підтримки інновацій в Україні». Зокрема, вже створе-

но робочу групу з питань утворення венчурного фонду інвестування інноваційної діяльності Державного агентства України з інвестицій та інновацій. Планується створення національного венчурного фонду у 100 млн. євро, який буде фінансувати інноваційні проекти українських резидентів. Частка фонду венчурного капіталу буде становити 25–50% у статутному капіталі господарського товариства після його збільшення. Потенційними інвесторами пілотного фонду венчурного капіталу, який має бути створений в результаті проекту є Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, приватні іноземні інвестори.

4. Розробити систему моніторингу та оцінки ефективності розвитку кластерів та визначити організацію, яка буде здійснювати моніторинг кластерної діяльності.

5. Сприяти розвитку міжнародної співпраці з кластерними об'єднаннями та ініціативами краї ЄС, такими як Кластерна обсерваторія тощо.

6. Швидкими темпами необхідно реалізовувати регіональну стратегію конкурентоспроможності, яка має базуватися на процесі кластеризації. Необхідним є затвердження Програм підвищення конкурентоспроможності територій для кожного регіону.

На мою думку, така Програма підвищення конкурентоспроможності території може стати ефективним інструментом виведення регіонів України з депресивного стану та формування конкурентоспроможного бізнес-середовища.

Література

1. Звіт ОЕСР «Регіональні інновації та конкурентоспроможність» (Regional Innovation and Competitiveness) електронний ресурс: www.oecd.org/document/56/0,3343,en_2649_34413_42962360_1_1_1_1,00.html
2. Антоюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. – К.: КНЕУ, 2004. – 26 с.
3. Нова редакція Лісабонської стратегії (Europa/ Summaries of EU legislation) електронний ресурс: www.europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/growth_and_jobs/i23035_en.htm
4. Спільний план дій країн-членів ЄС «Більше Досліджень і інновацій» (More Research and Innovation COM(2005) 488 of 12 October 2005, електронний ресурс: www.6cp.net/downloads/05manchester_tiscar.ppt
5. Програма «Рамкова програма конкурентоспроможності і інновацій з 2007 по 2013 рік» CPI (Competitiveness and innovation Program, a broad-based innovation strategy for the EU, електронний ресурс: www.ictregulationtoolkit.org/en/Publication.2923.html
6. Програма «Рамкова програма конкурентоспроможності і інновацій з 2007 по 2013 рік» CPI (Competitiveness and innovation Program (2007–2013), електронний ресурс: www.europa.eu/legislation_summaries/energy/european_energy_policy/n26104_en.htm
7. European Європейський кластерний меморандум (European cluster memorandum) електронний ресурс: http://www.proin-europe.eu/NWEV/uploaded_documents/Cluster_Memorandum.pdf

8. Інноваційна стратегія ЄС (Towards world-class clusters in the European Union: implementing the broad-based innovation strategy), електронний ресурс: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/com_2008_652_en.pdf

9. Trent Chart on Innovation(2006). Annual Innovation Policy Trends and Appraisal Report.Finland/ A publication from the Innovation/SMEs Programme.Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.

10. S?lvell ?, Ketels C., Lindqvist G. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute. VINNOVA, Gothenburg, 2003. – 94 p.

11. S?lvell ?, Ketels C., Lindqvist G. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute. VINNOVA, Gothenburg, 2003. – 58 p.

12. Європейська кластерна обсерваторія (European Cluster Observatory), електронний ресурс: www.clusterobservatory.eu/

13. Сайт національної кластерної програми Фінляндії, OSKE/Centre of expertise programme, Finland/, електронний ресурс: www.oske.net/en

14. Сайт Швецької програми Віннова (Vinnova_Regional Programme «Vinnvaxt»), www.vinnova.se/In-English/Activities/Strong-research-and-innovation-environments/VINNVAXT/

15. Сайт Швецької кластерної програми «Нутек» (Nutek _report), електронний ресурс: www.nutek.se/sb/d/725/a/2779

16. Звіт «Швеція», сайт Європейська Кластерна обсерваторія (Country Report:Sweden), електронний ресурс: www.clusterobservatory.eu/upload/Policy_Report_Sweden_20080116.pdf

17. Європейська кластерна обсерваторія, звіт щодо наявності конкурентоспроможних кластерів на території Швеції, електронний ресурс: www.clusterobservatory.eu/index.php?country_ID=Sweden®ion_ID

18. Державне агентство України з інвестицій та інновацій – «У Держінвестицій обговорили питання створення венчурного фонду інвестування інноваційної діяльності», електронний ресурс: www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=news&id=2046&page=4

В.Ф. КИФЯК,
к.е.н., доцент, ЧТЕІ КНТЕУ

Конкурентні переваги перспективного розвитку територіальної рекреаційної системи Карпатського регіону

У статті на основі проведення аналізу території Карпатського регіону визначаються рекреаційно-туристичні переваги та проводиться оцінка стратегічних позицій. Виділені зовнішні чинники впливу на формування конкурентних переваг та внутрішній потенціал розвитку територіальної рекреаційної системи сприяли виокремленню переваг та недоліків, можливостей та загроз перспективного розвитку регіону.

В статье на основе проведения анализа территории Карпатского региона определяются рекреационно-туристические преимущества и проводится оценка стратегических позиций. Выделенные внешние факторы влияния на формирование конкурентных преимуществ и внутренний потенциал развития территориальной рекреационной системы способствовали определению преимуществ и недостатков, возможностей и угроз перспективного развития региона.

On the basis of the analysis of the Carpathian region territory, the recreation and touristic advantages are determined and the estimation of strategic positions is conducted in the article. The emphasized external factors of influence on the forming of concrete advantages and inner potential of the development of territorial recreation system assisted in detachment of advantages and disadvantages, possibilities and threats of perspective region development.

В умовах виходу України з економічної кризи гостро постає проблема визначення пріоритетних напрямів та пошуку шляхів забезпечення подальшого соціально-економічного розвитку країни.

Одним з таких напрямів може бути рекреаційно-туристична діяльність, яка має стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку, оздоровлення, ознайомлення з історико-культурною спадщиною держави тощо.

Постановка проблеми. Україна та її регіони мають досить вагомий рекреаційно-туристичний потенціал і об'єктивно приречені на розвиток рекреаційно-туристичної сфери як одного з пріоритетних видів економічної діяльності.

Одним із найпотужніших регіонів за наявністю природних рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини, санаторно-курортної та туристичної інфраструктури є Карпатський регіон. Тут важливою формою організації лікування, відпочинку, туризму і екскурсій та предметом наукового дослідження є територіальна рекреаційна система.

Ефективне функціонування територіальної рекреаційної системи регіону сприятиме максимальному взаємозв'язку різних підсистем, що беруть участь у реалізації рекреаційної функції, їх просторовій та функціональній координації.

Визначення конкурентних переваг територіальної рекреаційної системи Карпатського регіону ефективно впливатиме на максимальну рекреаційну освоєність території в мінімальні терміни та подальший перспективний розвиток рекреаційно-туристичної сфери, а також сприятиме вирішенню наукових завдань пов'язаних з дослідженням організаційних засад функціонування рекреаційних систем, пошуку

інноваційних форм і методів роботи санаторно–курортних та туристичних підприємств, розробці та впровадженню стратегії розвитку територіальної рекреаційної системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зарубіжні та українські вчені такі, як О.І. Амоша, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, А.А. Мазараки, В.І. Пила, О.С. Чмир, В.Ф. Беседін, І.К. Бондарь, Т.І. Ткаченко, В.С. Кравців, М.М. Туріянська, І.М. Школа, В.К. Євдокименко, Д.М. Стеченко, В.П. Руденко, В.І. Павлов, О.І. Гулич, Є.В. Мельниченко, І.М. Вахович, Л.М. Черчик та багато інших, досліджуючи природно–ресурсний потенціал України та Карпатського регіону, зокрема особливу увагу в своїх працях звертають на наявні рекреаційно–туристичні можливості як України в цілому, так і окремих регіонах, а також акцентують увагу на важливому значенні сфери рекреації і туризму для економічного розвитку територій. Відомий український вчений В.П. Руденко пише, що на теперішній час «задачей чрезвычайной важности является познание наших природных богатств, понимание их ценности» [1, с. 8], а для цього необхідні знання про те, як їх потрібно і як їх можна «переробити» у форми доступні для людини. Василь Кравців, Богдан Матолич, Ольга Гулич та В'ячеслав Полюга стверджують, що визначення рекреаційно–туристичної сфери стратегічним орієнтиром в Карпатському регіоні та «структурні трансформації господарства регіону в бік пріоритетної розбудови саме цього сектора економіки забезпечать збалансований високоефективний ресурсозберігаючий розвиток території» [2, с. 134]. А Валерій Євдокименко, визначаючи придатність території для рекреаційного використання та її потенціал вважає, що основними критеріями є «наявність родовищ лікувальних мінеральних вод, грязей, озокериту, сприятливі кліматичні умови, екологічно чисте природне середовище. При цьому чим більші запаси лікувальних ресурсів, вища їх лікувальна ефективність, тим вищу цінність мають рекреаційні території» [3, с. 62].

Основною **метою статті** вважаємо необхідність визначення конкурентних переваг розвитку територіальної рекреаційної системи, на основі проведення аналізу території Карпатського регіону за видами рекреаційних ресурсів та їх оцінки, аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів впливу, визначення потенціалу перспективного розвитку сфери рекреації і туризму в Карпатському регіоні та формування рекомендацій по оптимальному використанню території регіону в рекреаційних цілях, з урахуванням природних ресурсів, культурно–історичної спадщини, геополітичного та географічного розташування, наявної інфраструктури тощо.

Виклад основного матеріалу. За нашими дослідженнями потреба в рекреаційних територіях в Карпатському регіоні складає 570,2 тис. га, або 16,4% від потреб України, а в наявності природно–рекреаційний потенціал регіону становить понад 18% від сумарного природно–ресурсного потенціалу України, з них 72,5% ресурсів відпочинку і туризму і 27,5% ресурсів санаторно–курортного лікування. А у Ль-

вівській, Івано–Франківській і Чернівецькій областях питома вага потенційно–рекреаційних територій становить 30–50% до площі області.

Природні рекреаційні ресурси регіону – це насамперед лікувальні та мінеральні води, лікувальні грязі, ліси, гірські річки, мальовничі ландшафти, рельєф, кліматичні умови. Все це створює сприятливі умови для оздоровлення, лікування, реабілітації, профілактики, відпочинку тощо.

Важливим елементом природно–ресурсної бази регіону, що обумовлює перспективи його рекреаційного освоєння є лікувальні мінеральні води.

У Карпатському регіоні нараховується понад 800 джерел і свердловин лікувальних мінеральних вод всіх відомих типів з добовим дебітом 57,5 млн. л, багато з них унікальні. Їх запаси достатні для щорічного оздоровлення більш як 7 млн. чол. Теперішній рівень їх використання не перевищує 15%.

Мінеральні води регіону відносяться практично до всіх різновидностей їх основних груп. Майже половина (51%) джерел і свердловин знаходяться у Закарпатській області, у Львівській – 26%, Івано–Франківській – 13%, Чернівецькій – 10%. Експлуатаційні запаси мінеральних вод розвідані і затверджені по 16 родовищах, в тому числі: 5 – у Львівській, 8 – у Закарпатській, 2 – в Івано–Франківській, 1 – у Чернівецькій.

Карпатський регіон належить до найбагатших в Україні територій на пам'ятки історії та культури, найстаріші з яких розташовані в районі Дністра та Закарпаття. На території чотирьох областей взято під охорону понад 6 тисяч пам'яток архітектури IX–XX ст., серед яких особливе місце займають споруди Львова, Жовкви, Підгірців, Галича, Ужгорода, Мукачева, Хотина, Чернівців та інші.

Конкурентними перевагами регіону є також його геополітичне та географічне розташування, активізація роботи по розвитку загальної та рекреаційно–туристичної інфраструктури, проведення фінальної частини Чемпіонату Європи з футболу (Євро–2012), підготовка до участі в конкурсі на проведення зимової Олімпіади (Львів–2022). Так, темпи зростання кількості готелів та інших місць для тимчасового проживання в Карпатському регіоні майже в два рази вищі, ніж в цілому по Україні. Кількість закладів розміщення у 2008 році збільшилася на 62,2% у порівнянні з 2004 роком, у той час як по Україні – тільки на 33,8%.

Швидкими темпами зростає місткість готелів та інших місць для тимчасового проживання в Карпатському регіоні. Так, якщо в 2004 році в готелях регіону було 13 430 місць, то на 1 січня 2009 року кількість місць у готелях та інших місцях для тимчасового проживання зросла до 23 927 місць, або на 78,1%.

Важливою складовою інфраструктурного забезпечення розвитку рекреаційно–туристичної сфери в Карпатському регіоні є наявна матеріальна база, що представлена санаторно–курортними закладами різного рекреаційного профілю. Домінуюче місце в регіоні по кількості санаторно–курортних об'єктів займає Львівська область (50,9%), де роз-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

міщено 51 санаторій, 11 пансіонатів з лікуванням, вісім санаторіїв–профілакторіїв, 31 база відпочинку. Із загальної кількості санаторно–курортних закладів тривалого перебування в регіоні, на Закарпатську область припадає 27,7%, Івано–Франківську область – 15,9, Чернівецьку – 5,4%.

У Карпатському регіоні станом на 1 січня 2009 року нараховувалося 391 туристичне підприємство, що становить 8,4% від загальної кількості зареєстрованих туристичних підприємств в

Україні. Найбільша кількість підприємств зосереджена у Львівській області – 183, найменша в Закарпатській – 63.

За 2008 рік туристичними підприємствами регіону надано обслуговування 899 593 особам, що становить понад 18% від загальної кількості туристів, яким надано обслуговування в Україні. Найбільша кількість обслугованих туристів у Івано–Франківській області – 595 031 осіб, що пояснюється внутрішніми туристичними потоками спрямова-

Таблиця 1. Стратегічний SNW–аналіз внутрішнього середовища територіально–рекреаційної системи (TPC) Карпатського регіону (на період до 2015 року)

№ п/п	Назва стратегічної позиції	Якісна оцінка позиції		
		S Сильна	N Нейтральна	W Слабка
1	2	3	4	5
1	Природні рекреаційні ресурси:			
1.1	кліматичні умови		I	
1.2	рельєф	I		
1.3	бальнеологічні ресурси	I		
1.4	лісові території	I		
1.5	водні ресурси		I	
1.6	ландшафтні комплекси	I		
2	Культурно–історичні ресурси			
2.1	пам'ятки культури, історії, архітектури	I		
2.2	народна творчість, звичаї, обряди	I		
2.3	визначні релігійні споруди, місця пономництва	I		
3	Соціально–економічні рекреаційні ресурси:			
3.1	загальна інфраструктура		I	
3.2	рекреаційно–туристична інфраструктура		I	
3.3	транспортна доступність та технологія використання	I		
4	Екологія:			
4.1	стан навколишнього середовища (повітря, земля, ліси, вода)	I		
4.2	екологічна свідомість населення, бізнесу, влади		I	
4.3	можливість подолання забруднення	I		
5	Населення:			
5.1	чисельність		I	
5.2	темпи зростання			I
5.3	зайнятість		I	
5.4	бажання і вміння працювати в сфері обслуговування	I		
6	Цінності та поведінка:			
6.1	наснага до сумлінної праці (потреба виживання, самореалізація ін.)	I		
6.2	надбання кваліфікацій (система освіти, її престиж, зв'язок з практикою)		I	
6.3	відносини з іншими (конкуренція, самодисципліна, етична поведінка тощо)		I	
7	Know–how			
7.1	рівень винахідливості та інновацій	I		
7.2	рівень освіти та підготовки кадрів	I		
7.3	рівень впровадження Know–how в сферу рекреації і туризму		I	
8	Інвестиції:			
8.1	внутрішні джерела капіталу (в межах TPC)		I	
8.2	інвестиції з інших регіонів України	I		
8.3	іноземні інвестиції			I
8.4	ефективність інвестицій		I	
9	Місцеві органи влади			
9.1	підтримка органами влади		I	
9.2	Співпраця з органами влади		I	
10	Конкурентоспроможність рекреаційно–туристичного продукту:			
10.1	на ринку України	I		
10.2	На міжнародному ринку			I
	Всього	16	14	3

Таблиця 2. SWOT-аналіз Карпатського регіону в контексті визначення конкурентних переваг та перспектив розвитку сфери рекреації та туризму в регіоні

П – позиція регіону по відношенню до регіонів-конкурентів. Визначена методом експертних оцінок у п'ятибальному діапазоні:

5 – найсильніша,

4 – сильна,

3 – середня,

2 – слабка,

1 – найслабкіша.

Р – ранг (вагомість даного чинника). Визначений методом експертних оцінок у трьохбальному діапазоні:

3 – найважливіший,

2 – важливий,

1 – неважливий.

Переваги (+)	П	Недоліки (-)	П
1. Географічне та геополітичне розташування	5	1. Недосконалі умови прибуття та пересування (неякісне транспортне забезпечення, стан доріг)	4
2. Історична національно-етнографічна особливість регіону	5	2. Відсутність програми просування національно-етнографічної спадщини регіону	3
3. Існування досвіду прийому відвідувачів	4	3. Відсутність гарантій якості послуг, нестача кваліфікованих спеціалізованих кадрів	4
4. Наявність природних рекреаційних ресурсів.	5	4. Концентрація природно-рекреаційних ресурсів в окремих районах.	3
5. Наявність архітектурних пам'яток, історична спадщина міст і сіл збереженість самобутньої культури та народних ремесел	5	5. Зanedбаність пам'яток історії, архітектури та культури	3
6. Наявність кордонів (митниць) з Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією, Молдовою	5	6. Недостатньо розвинута прикордонна та загальна інфраструктура, тяжіння загальної інфраструктури до транспортних магістралей	4
7. Порівняно висока пропускна здатність рекреаційного господарства та рівномірність його використання (вплив сезонності маловідчутний)	3	7. Нерівномірність розміщення закладів інфраструктури в територіально-адміністративному розрізі	3
8. Політична стабільність в регіоні, відсутність міжнаціональних та міжрелігійних конфліктів	4	8. Політичні негаразди на загальнодержавному рівні	3
9. Визнання на рекреаційно-туристичних ринках, у тому числі міжнародних, відносно позитивний імідж регіону.	3	9. Відсутність інформації про регіон, недостатність туристичних карт, довідників рекламної продукції	3
10. Значна кількість об'єктів релігійного паломництва	4	10. Відсутність розроблених та впроваджених маршрутів на релігійну тематику	3
11. Гостинне населення, вишукана різноманітна карпатська кухня.	5	11. Невисокий рівень якості обслуговування.	
12. Встановлені транскордонні контакти та співпраця в межах євро регіонів «Карпатський», «Верхній Прут»	4	12. Наявність подібних ресурсів та можливостей на території деяких інших учасників євро регіонів «Карпатський» «Верхній Прут»	4
13. Значний науковий потенціал, підготовка спеціалізованих кадрів навчальними закладами краю	4	13. Відсутність наукового обґрунтування стимулювання процесів розвитку рекреаційно-туристичної сфери регіону, недостатність коштів для проведення маркетингових досліджень та реклами регіону	5
14. Чисте навколишнє середовище, порівняно невисоке забруднення внаслідок аварії на ЧАЕС	4	14. Промислова та комунальна інфраструктура характеризується критичним станом основних фондів, низьким коефіцієнтом корисної дії, високою аварійністю, що призводить до забруднення оточуючого середовища	4
15. Розвинута транспортна мережа	4	15. Недостатнє забезпечення авто доріг туристичною, сервісною та інформаційною інфраструктурою (відсутність мотелів, СТО, кафе, кемпінгів, рекламних щитів та єдиної системи маркування автошляхів щодо закладів туризму, в тому числі сільського)	3
16. Зростання обсягів приватних інвестицій	4	16. Відсутність стійких інвестицій в сферу рекреації	3
17. Постійне зростання якості та асортименту рекреаційно-туристичних послуг, тенденція до нарощування обсягу наданих послуг	4	17. Недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази в галузі рекреації, неналежний стан туристичних маршрутів (брак обладнаних місць перепочинку, гірських притулків, відсутність єдиної системи маркування), недостатній розвиток інфраструктури розваг для різних вікових і соціальних груп населення, недосконалість бази даних туристично-рекреаційних об'єктів	3
18. Визнання рекреаційно-туристичної сфери пріоритетним напрямом розвитку регіону		18. Відсутність чіткої розробленої концепції розвитку туризму	3

Можливості	P	Загрози	P
1. Розвиток сільського туризму як форми рекреації	3	1. Конкуренція з боку сусідніх країн, які пропонують подібні і (або) кращі продукти	3
2. Розвиток гірськолижного та інших видів зимового туризму	3	2. Реклама та поширення на території Карпатського регіону туристичних послуг, що пропонуються на території Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини	2
3. Екстремальний (екзотичний) та мисливський туризм	3	3. Створення на території Карпатського регіону представництв та філій потужних іноземних та київських туристичних фірм	2
4. Екологічний туризм	3	4. Подальше руйнування історико-архітектурних пам'яток	3
5. Організація турів для діаспори, в тому числі релігійний туризм	2	5. Зниження рівня державного фінансування проектів та матеріально-технічної бази рекреації	2
6. Культурно-пізнавальний туризм та спортивна рекреація	3	6. Ерозія ґрунтів на гірських схилах при проведенні лісозаготівельних робіт в лісах Карпатського регіону	1
7. Розширення екскурсійної діяльності	2	7. Забруднення водних об'єктів та порушення режиму водоохоронних зон і прибережних смуг	1
8. Розвиток молодіжного та шкільного туризму	3	8. Деградація рекреаційних земель, розвиток зсувних процесів	2
9. Проведення наукових конференцій, конгресів, симпозіумів	3	9. Порушення вимог природоохоронного законодавства в рекреаційній сфері.	3
10. Використання регіону як транзитної території	3	10. Відсутність належної уваги до проблем рекреаційної сфери з боку місцевих органів влади	3
11. Залучення інвестиційних ресурсів в туристичну інфраструктуру	3	11. Ймовірні погані враження відвідування регіону у попередніх рекреантів	3
12. Створення рекреаційно-туристичного кластеру	2		
13. Регіональна співпраця в рекреаційно-туристичній сфері в рамках євро регіонів «Карпатський», «Верхній Прут»	3		

ними в Яремче, зокрема в Буковель, Верховину, Коломию, найменша кількість у Закарпатській області – 79 965 осіб.

Для визначення передумов перспективного розвитку територіальної рекреаційної системи ми провели аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів та потенціалу перспективного розвитку сфери рекреації і туризму (в порівнянні з середніми по країні показниками), з урахуванням визначених головних проблем та тенденцій попереднього розвитку рекреаційно-туристичної сфери і прогнозованих наслідків збереження цих тенденцій.

Нами проведена оцінка рекреаційних ресурсів, якими володіє та які може залучити Карпатський регіон для вирішення нагальних проблем та реалізації перспективних напрямків розвитку рекреації і туризму.

З метою більш детального аналізу внутрішнього середовища територіальної рекреаційної системи Карпатського регіону та на основі проведеного нами опитування (370 іноземних туристів та 630 туристів з інших регіонів України, а також 173 директорів туристичних підприємств), статистичних даних та експертних оцінок, ми провели SNW-аналіз внутрішнього середовища територіально-рекреаційної системи Карпатського регіону (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, найбільш сильними позиціями Карпатського регіону, які впливатимуть на подальший розвиток територіальної рекреаційної системи, є природні рекреаційні ресурси та культурно-історична спадщина, де практично всі складові відзначені найвищими оцінками і тільки за тем-

пами зростання населення, залученням іноземних інвестицій та конкурентоспроможністю рекреаційно-туристичного продукту на міжнародному ринку за оцінками опитуваних Карпатський регіон має найбільш слабкі позиції.

У контексті визначення конкурентних переваг перспективного розвитку територіальної рекреаційної системи та пріоритетних видів функціонування сфери рекреації і туризму в регіоні, нами також проведений SWOT-аналіз Карпатського регіону (табл. 2). Зауважимо, що він носить показово-рекомендаційний характер.

Результатом аналізу зведеної матриці можливостей, загроз, переваг і недоліків за максимальними балами позицій і рангів є відокремлення суттєвих та несуттєвих пунктів для визначення основних пріоритетних напрямів регіональної рекреаційної політики. Так, головними сильними сторонами регіону є наявність природно-рекреаційних та культурно-історичних пам'яток, географічне розташування, постійне зростання якості та асортименту послуг, гостинне населення та позитивний імідж краю. В цей же час недоліками є недостатньо розвинута інфраструктура, відсутність інформації про регіон, критичний стан основних фондів, занедбаність культурних та архітектурних пам'яток. Можливості та переваги, подані в табл. 2, є основою перспективного розвитку територіальної рекреаційної системи Карпатського регіону.

Аналіз зовнішніх чинників впливу на формування конкурентних переваг базувався на національних та світових тенденціях розвитку сфери рекреації і туризму, Стратегії стало-

го розвитку туризму і курортів в Україні та Державній програмі розвитку туризму на 2002–2010 роки, Стратегії та програмі економічного і соціального розвитку України, Державній стратегії регіонального розвитку, угодах щодо регіонального розвитку, відповідних наукових теоріях.

За нашим дослідженням вимоги та пріоритети вище названих документів у повній мірі відповідають рекреаційним ресурсам регіону, розвитку загальної та рекреаційно-туристичної інфраструктури, фінансово-економічним, земельним, майновим, енергетичним, інтелектуальним, соціально-культурним, громадсько-політичним, соціально-психологічним, ідеологічним та іміджевим, організаційним та правовим ресурсам регіону.

Внутрішній потенціал розвитку рекреаційно-туристичної сфери визначався шляхом дослідження природно-рекреаційного потенціалу регіону, наявності культурно-історичної спадщини, рекреаційної, туристичної та інституційної інфраструктури, демографічної ситуації, інвестиційної привабливості, інноваційного потенціалу та інших чинників.

Беручи за основу наявні переваги природних рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини, близькість до кордонів з ЄС, розбудову загальної та спеціальної інфраструктури в Карпатському регіоні, пропонуємо:

- удосконалити організаційну структуру управління розвитком рекреації та туризму на рівні областей та регіону;
- створення нових рекреаційних та туристичних послуг орієнтованих на попит іноземних та вітчизняних відвідувачів;
- технічне оновлення та удосконалення методів виробництва та надання існуючих рекреаційно-туристичних послуг;
- створення іміджу Карпатського регіону як міжнародного рекреаційно-туристичного центру та організація відповідних промоційних компаній;
- вироблення нових методів діяльності на міжнародному та національному туристичних ринках.

Сьогодні потребує подальшого дослідження стан використання водних, лісових, оздоровчих, культурно-історичних та інших туристичних ресурсів, проведення відповідної оцінки, шляхом визначення їх придатності для лікування, відпочинку та використання в туристичній сфері.

Висновки

Отже, визначення конкурентних переваг перспективного розвитку територіальної рекреаційної системи Карпатського регіону та їх ефективне використання, сприятиме формуванню високоякісного конкурентоспроможного рекреаційного продукту, просуванню та реалізації його на національному та міжнародному ринках.

Таким чином, природно-ресурсний та історико-культурний потенціал Карпатського регіону в поєднанні з вигідним географічним положенням в центрі Європи є достатньо вагомою передумовою розвитку та ефективного функціонування територіально-рекреаційної системи, орієнтованої як на внутрішнього споживача, так і на обслуговування іноземних туристів.

Література

1. Руденко В.П. Географическое разнообразие природно-ресурсного потенциала регионов Украины / Руденко В.П. – Красноярск: 2007. – 166 с.
2. Кравців В.С. Рекреаційний потенціал Львівської області та стратегія його освоєння / Кравців В., Матолич Б., Гулич О., Полюга В. // Регіональна економіка. – 2002. – №2. – С. 134–143.
3. Євдокименко В.К. Регіональна політика розвитку туризму / В.К. Євдокименко. – Чернівці: Прут, 1996. – 287 с.
4. Черчик Л. Стратегічний потенціал рекреаційної системи регіону: теорія, методологія, оцінка / Л. Черчик, Н. Коленда. – Луцьк: ЛНТУ, 2008. – 235 с.
5. Україна в цифрах 2009. Статистичний збірник. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство». – 2010. – 257 с.

А.В. АНДРУЩЕНКО,
аспірант, Національний університет державної податкової служби України

Основні недоліки методів вкладення коштів на сучасному етапі розвитку системи фінансів населення

Стаття присвячена дослідженню проблем ефективного вкладення коштів домогосподарств на сучасному етапі розвитку системи фінансів населення. Надана коротка характеристика основних методів вкладення коштів та проведено дослідження основних недоліків таких методів. Визначено роль та місце процесу вкладення коштів домогосподарствами при забезпеченні фінансової безпеки населення в умовах виходу з економічної кризи.

Статья посвящена исследованию проблем эффективного вложения средств домохозяйств на современном этапе развития системы финансов населения. Дана краткая характеристика основных методов вложения средств и проведено исследование основных недостатков таких методов. Определена роль и место процесса вложения средств домохозяйствами при обеспечении финансовой безопасности населения в условиях выхода из экономического кризиса.

This article is devoted to the problems of efficient investment of households in the current development of public finances. A brief description of the main methods of investing and the research of the main drawbacks of such methods are provided. The role and place of the process of investment by households in ensuring the financial security of the population in conditions to overcome the economic crisis is defined.

Постановка проблеми. В період виходу з економічної кризи процес вкладення коштів домогосподарств набуває особливо важливого значення, оскільки впливає на темпи прискорення розвитку економіки та є одним з основних способів забезпечення фінансової безпеки населення. Проте варто відмітити, що процес вкладення коштів на сучасному етапі розвитку системи фінансів населення не є достатньо стабільним та потребує поглибленого вивчення з метою вжиття необхідних мір щодо його стабілізації. У зв'язку з цим виникає необхідність аналізу сучасних методів вкладення коштів з метою виявлення їх основних недоліків та вжиття необхідних дій щодо усунення впливу негативних факторів на процес реалізації фінансового потенціалу населення України шляхом вкладення коштів у фінансові інститути.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню основних методів вкладення коштів були присвячені роботи таких науковців, як М.М. Туріянська, Є.Є. Кацуба, О.О. Бакаєва, С.В. Кугаєв, та ряду інших вчених України, Росії та зарубіжних країн. Незважаючи на те що на сьогодні наукові розробки у сфері фінансів населення представлені працями, в яких проводиться аналіз методів вкладення коштів, вони здебільшого не враховують сьогоденні реалії в частині послідовного процесу виходу з економічної кризи. В існуючих дослідженнях основна увага приділяється визначенню потенціалу фінансів населення, проте відсутній глибокий аналіз недоліків сучасних методів вкладення коштів.

Метою статті є дослідження основних недоліків існуючих методів вкладення коштів на сучасному етапі розвитку системи фінансів населення шляхом аналізу таких методів та виявлення основних проблем при їх застосуванні. Також взято за мету визначення основних недоліків та вжиття необхідних дій щодо усунення впливу негативних факторів на процес реалізації фінансового потенціалу населення України.

Виклад основного матеріалу. При використанні комплексного підходу щодо аналізу системи методів розміщення коштів можна побачити, що ефективність їх розміщення залежить від багатьох факторів як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру. До таких факторів можна віднести:

- обсяги заощаджень конкретного домогосподарства;
- термін розміщення фінансових ресурсів;
- ступенем ризиковості, з яким їх планується розміщувати;
- попит на такі ресурси від установ, підприємств та організацій;
- рівень урегульованості питань розміщення фінансових ресурсів на законодавчому рівні;

– та ряд інших суб'єктивних та об'єктивних факторів, які керуються домогосподарства при виборі методу вкладення коштів.

Одним з найбільш популярних методів вкладення коштів населення на сьогодні являється банківська система, яка протягом тривалого часу була досить стабільною та передбачуваною на фоні стрімких змін в інших потенційних сферах вкладення коштів, які доступні для українських домогосподарств. Переваги такого методу вкладення коштів є прозорими та широко розрекламованими, до них зазвичай відносять стабільність, швидкість обслуговування, відносну простоту при розрахунку доходів, можливість в будь-який момент повернути кошти та ряд інших переваг. Разом із тим існують і цілий набір недоліків такого методу вкладення коштів, які випливають як з обмеженості вказаних вище переваг, так і з незалежних від банківської системи обставин.

Одним з основних недоліків вкладення коштів населення в банківський сектор економіки являється низький рівень відсоткових ставок по депозитам та ощадним рахункам. Виключенням можна вважати період значного зростання відсоткових ставок в часи економічної кризи, але це було пов'язано з крайньою потребою банків в отриманні значних фінансових ресурсів. На сьогодні ситуація стабілізувалася, і ставки по депозитах для фізичних осіб зменшуються починаючи з весни 2010 року. Динаміка депозитних ставок для фізичних осіб в національній валюті відповідно до даних інформаційного порталу Finance.ua прямує до зменшення, що чітко простежується на рис. 1.

Очікується, що в січні–березні 2011 року ставки вийдуть на докризовий рівень. Така нестабільність та мала прогнозованість депозитних ставок для фізичних осіб являється одним із недоліків такого методу вкладення коштів як банківські депозити.

Українські банки ще не компенсували відтік депозитів, який був у період кризи, проте нові депозити, які залучаються банками, являються переважно гривневими. Схожа ситуація і на ринку кредитування, що свідчить про відносну довіру домогосподарств до національної валюти в період стабілізації після кризи. Пропозиція ліквідності на фінансовому ринку є дуже великою, в банківську систему повертаються депозити населення, які були вилучені в період кризи, що свідчить про повернення довіри до банківської системи загалом.

Розглядати недоліки сучасних методів вкладення коштів через небанківські фінансові інститути необхідно окремо за кожним із напрямків. Це пов'язано з тим, що в українській економічній літературі ще не існує комплексного дослідження небанківських фінансових інститутів, їх переважно розглядають відокремлено, наприклад, інвестиційні фонди як професійні учасники ринку цінних паперів, недержавні пенсійні фонди як елементи пенсійної реформи, страхові компанії як інститути страхового ринку. Системний аналіз процесу взаємодії між собою небанківських фінансових інститутів також відсутній. Одним з недоліків вкладення коштів через небанківські

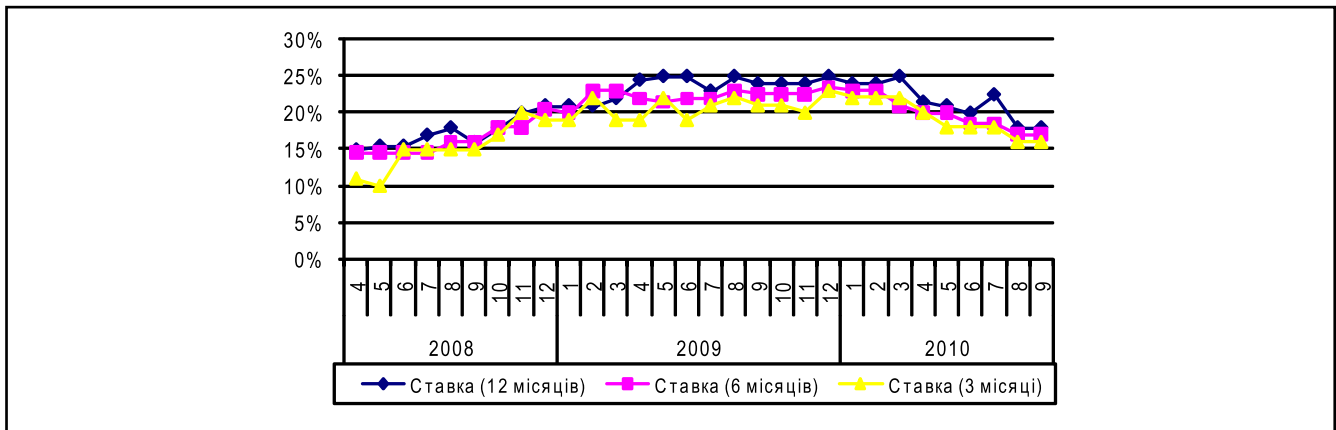


Рисунок 1. Динаміка депозитних ставок для фізичних осіб (побудовано на основі даних [1])

фінансові інститути виступає їх висока ризиковість у недалекому минулому, зокрема крах багатьох вітчизняних небанківських фінансових інститутів у середині 1990-х років.

Аналізуючи основні недоліки методів вкладення коштів через небанківські фінансові інститути, варто звернути увагу на існуючі недоліки не тільки в цілому, а й притаманні недоліки окремим напрямкам. Зокрема:

- страховим компаніям;
- лізинговим компаніям;
- інститутам спільного інвестування;
- недержавним пенсійним фондам;
- кредитним спілкам;
- довірчим товариствам.

Наприклад, страхування життя, у тому числі інвестиційне страхування, яке являється надзвичайно популярним фінансовим інструментом серед населення практично всіх розвинених країн світу, в Україні відстає від світового розвитку на 7–10 років, судячи з об'ємів даного ринку послуг, і цьому є свої причини. Зокрема, в статті 9 Закону України «Про страхування» встановлено, що зазначена у договорі страхування життя величина інвестиційного доходу не повинна перевищувати чотирьох відсотків річних [2]. Зазначимо, що Закону України «Про страхування» було прийнято ще в 1996 році, а зміни до описаної вище статті в частині максимальної ставки інвестиційного доходу не були внесені. На сьогодні така ставка дохідності є неконкурентною, і тому даний вид вкладення коштів від населення не користується значною популярністю.

Деяка інша ситуація з діяльністю лізингових компаній, оскільки сам процес лізингу є складним явищем, який поєднує в собі операції купівлі–продажу, оренди, кредитування та інвестування певної діяльності. Хоча лізингові компанії існують досить давно, проте для України це є інноваційною діяльністю [3, с. 241]. Основним недоліком вкладення коштів у лізингові компанії є дуже повільний їх розвиток порівняно з банками та обмеженість у фінансових ресурсах. Ще один суттєвий недолік вкладення коштів у лізингові компанії проявляється через специфіку їхньої діяльності, зокрема, науково–технічний прогрес робить предмет лізингу через певний час застарілим, проте під час фінансового лізингу до

кінця дії угоди орендні платежі не припиняються. Разом із тим світова практика доводить ефективність надання лізингових послуг як одного зі способів фінансування капіталовкладень для збереження фінансової незалежності як підприємств так домогосподарств [4, с. 78].

Аналіз діяльності інститутів спільного інвестування варто розпочати з того, що Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» дає досить обмежене та заплутане визначення: інститут спільного інвестування – корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд. Далі в статті 7 даного закону зазначено, що корпоративний інвестиційний фонд є інститутом спільного інвестування, який створюється у формі відкритого акціонерного товариства і провадить виключно діяльність із спільного інвестування, а в статті 22 цього ж закону дається визначення пайового інвестиційного фонду, де сказано, що це є активи, які належать інвесторам на праві спільної часткової власності, перебувають в управлінні компанії з управлінні активами та обліковуються останньою окремо від результатів її господарської діяльності [5]. Більш чіткіше можна сказати, що інститутом спільного інвестування являється інвестиційний фонд, який провадить діяльність зі спільного інвестування, а саме залучення та об'єднання фінансових ресурсів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.

Для порівняння інститутів спільного інвестування різних типів з банківськими депозитами наведемо порівняльну таблицю.

У табл. 1 показано як переваги, так і недоліки вкладення коштів на сучасному етапі розвитку системи фінансів населення в інститути спільного інвестування. Так, при потенційно високих прибутках інституту спільного інвестування закритого типу існує дуже високий ризик втрати коштів, а також їх низька ліквідність, тобто низький рівень ймовірності швидкого переведення активів фонду в готівку без істотної втрати їх вартості. Відкриті фонди інститутів спільного інвестування хоч і мають більш високу ліквідність, проте забезпечують невисокий рівень дохідності. Такий параметр, як класифікація інве-

Порівняльна характеристика банківських депозитів та різних типів фондів інститутів спільного інвестування [6]

Характеристика	Банківський депозит	Інститут спільного інвестування		
		Відкритий	Інтервальний	Закритий
Дохід	мінімальний	середній	середній	високий
Ризик	мінімальний	середній	середній	високий
Кваліфікація інвестора	нульова	мінімальна	мінімальна	мінімальна
Витрати	мінімальні	виплачується винагорода компанії з управління активами, реєстратору, зберігачу, оцінювачу, аудитору та інші витрати, пов'язані з управлінням фондом. Їхня сума на перевищує 10% середньорічної вартості чистих активів фонду		
Ліквідність	висока	висока	низька	дуже низька

сторів, хоч і знаходиться на мініальному рівні, проте потребує розуміння і відчуття ринку фінансових ресурсів, оскільки нечасний вивід активів з фонду може мати для інвестора негативні наслідки. Інтервальний тип фондів інститутів спільного інвестування являється середнім між відкритими і закритими фондами, проте разом з перевагами він має і недоліки. Економічна криза, з якої Україна повільно виходить, показала, що інститути спільного інвестування виявились ще менш захищеними від світових потрясінь, ніж банки, незважаючи на значний рівень диверсифікації їх активів.

Такий метод реалізації фінансового потенціалу населення України, як вкладення коштів в недержавні пенсійні фонди потребує чіткого усвідомлення, що недержавний пенсійний фонд являє собою фінансову установу, яка працює винятково для пенсійного забезпечення громадян і має статус неприбуткової організації. Діяльність таких фондів ґрунтується на залучених пенсійних внесках від вкладників та здійснює інвестування коштів з метою їх збільшення та захисту від інфляції, а лише згодом здійснюється пенсійна виплата учасникам за рахунок накопичених пенсійних активів. Буде доцільно зазначити, що розмір додаткової пенсії буде залежати не тільки від інвестованої суми, а й суми інвестиційного прибутку, яку отримує фонд за період інвестування вкладника. Тобто членам домогосподарств, які здійснюють реалізацію свого фінансового потенціалу, варто пам'ятати про

ряд важливих чинників, а саме період інвестування, суму та періодичність внесків, а також вибрати недержавний пенсійний фонд, який буде ефективно інвестувати отримані від вкладників кошти протягом тривалого періоду.

Як зазначає Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг у своєму звіті за 2009 рік, до основних чинників, які вплинули на розвиток кризових явищ у небанківському фінансовому секторі, слід віднести мораторій на дострокову видачу банківських депозитів, після запровадження якого у небанківському сегменті кредитних установ відбулося «замороження» активів недержавних пенсійних фондів, страхових компаній та кредитних спілок, які були розміщені у комерційних банках [7, с. 5].

Порівнявши між собою динаміку пенсійних внесків до недержавних пенсійних фондів з динамікою здійснення пенсійних виплат такими фондами, ми побачимо, що зараз відбувається процес накопичення коштів недержавними пенсійними фондами (рис. 2).

Як показує рис. 2, на сьогодні спостерігається ситуація, при якій виплати з недержавних пенсійних фондів знаходяться на рівні 10–15% від загальних пенсійних внесків, що означає процес накопичення на рахунках недержавних пенсійних фондів грошових коштів, які вони інвестують в певний вид економічної діяльності. Варто відмітити, що за 2009 рік та шість місяців 2010 року було виключено з Державного

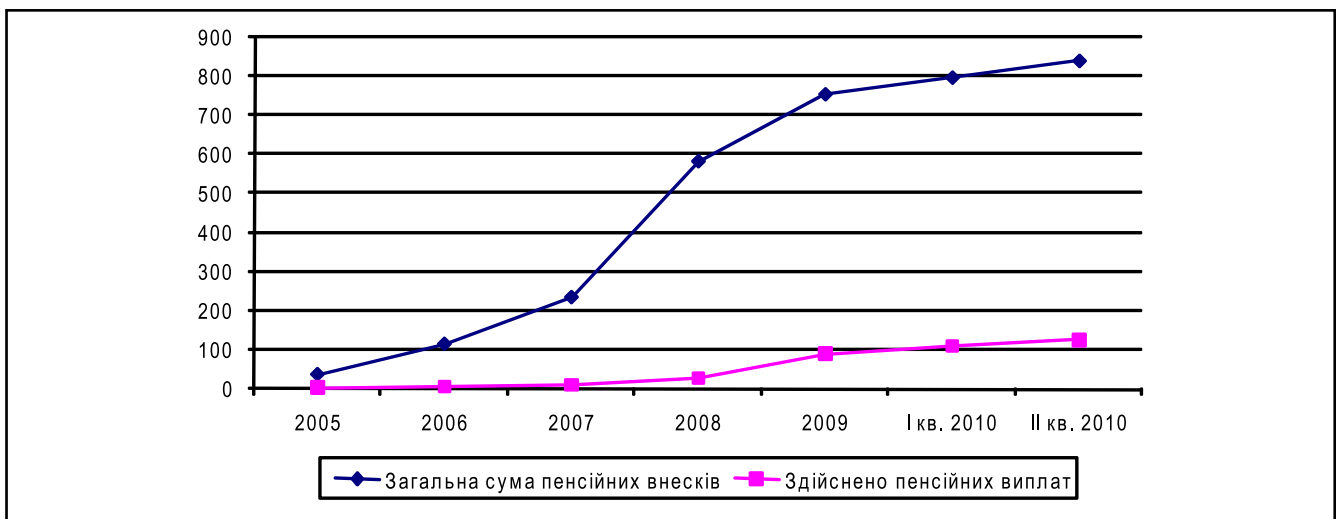


Рисунок 2. Динаміка загальної суми пенсійних внесків та здійснених пенсійних виплат наростаючим підсумком з початку діяльності (побудовано на основі даних Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [8]), млн. грн.

реєстру недержавних пенсійних фондів шість таких фондів, що становить 5,6% від загальної кількості недержавних пенсійних фондів, які існували на кінець другої половини 2010 року. При цьому варто зауважити, що за період з 2005 до 2008 року включно з Державного реєстру недержавних пенсійних фондів було виключено всього один такий фонд. Тобто недоліком недержавних пенсійних фондів можна назвати незначну тривалість їхнього існування, нестабільність і як результат, складність вибору фонду для здійснення до нього пенсійних внесків. Ще одним недоліком недержавних пенсійних фондів є співвідношення їхніх виплат до внесків, хоча існуючу зараз ситуацію можна пояснити незначним віком таких фондів в Україні, проте можна знайти й інше пояснення, яке стає особливо наглядним, якщо проаналізувати тренди виплат і внесків, а вони в свою чергу, показують, що ці лінії не пересічуться навіть в далекому майбутньому, оскільки надходження до фонду відбувається з більшим прискоренням ніж виплати з нього. В свою чергу, наведене вище твердження наводить на висновок, що в недержавних пенсійних фондах вже на початку їх існування закладено передумови їх функціонування, котрі націлені не на покращення життя їхніх інвесторів, а на отримання прибутку, хоча це й заборонено законодавством.

Ще одним методом вкладення коштів населення виступають кредитні спілки, які відповідно до Закону України «Про кредитні спілки» є неприбутковими організаціями, котрі засновані фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями з метою задоволення потреб їх членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [9]. Для домогосподарств України участь у кредитних спілках стає привабливою завдяки двом основним факторам:

- демократичність, яка полягає в тому, що всі члени спілки мають рівні права, включаючи голосування на загальних зборах, незалежно від розміру пайового внеску;
- можливість отримання вищих, у порівнянні з банківськими, відсотків за депозитами та нижчих відсотків за кредитами, що пов'язано з неприбутковим статусом даних організацій і як наслідок відсутності оподаткування.

Світова економічна криза сприяла виявленню основних недоліків кредитних спілок. Насамперед це масові вчинення керівництвом таких спілок шахрайських дій, для яких створена кредитна спілка виступала тимчасовою фінансовою установою, метою заснування якої було збагачення вузького кола осіб. По-друге, це дуже низька ефективність контролю діяльності кредитних спілок як з боку Міністерства внутрішніх справ, так і Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг.

Існує ще й такий метод вкладення коштів, як інвестування в довірчі товариства, котрі являються товариствами з обмеженою відповідальністю та здійснюють представницьку діяльність відповідно до договору, який укладається з довірителем майна. При цьому майном довірителя виступають

не тільки цінні папери та документи, які засвідчують право власності, а й грошові кошти.

Недоліком довірчих товариств являється те, що значна їх кількість допускає факти порушень законодавства, шахрайства і зловживань грошовими коштами і майном громадян. Також існують факти перевищення обсягів залучення від населення приватизаційних майнових сертифікатів і майна, порушуються порядок перерахування податків та вимоги до проведення грошових операцій, у тому числі, з іноземною валютою. Окремі довірчі товариства з порушенням законодавства формують свої статутні фонди. Все це підриває довіру до інституту довірчих товариств як суб'єктів фондового ринку. Зазначені порушення пов'язані з недосконалістю законодавства, що регулює діяльність довірчих товариств, недостатнім контролем за їх діяльністю з боку Фонду державного майна, невизначеністю участі в такому контролі Міністерства фінансів та Національного банку, відсутністю необхідної статистичної звітності про діяльність та фінансовий стан довірчих товариств, недоліками в їх реєстрації, а також з недотриманням вимог чинного законодавства комерційними банками, що обслуговують довірчі товариства.

Висновки

Дослідивши основні недоліки існуючих методів вкладення коштів на сучасному етапі розвитку системи фінансів населення, можна дійти до висновку, що кожен з методів вкладення коштів поряд з перевагами має і ряд недоліків. Причому всі недоліки можна класифікувати на такі, які притаманні всім методам вкладення коштів, та на такі недоліки, які притаманні лише конкретним методам. З метою зменшення впливу негативних факторів на процес реалізації фінансового потенціалу населення України можна рекомендувати диверсифікований підхід до вкладення коштів домогосподарствами. Такий підхід до реалізації фінансового потенціалу шляхом вкладення коштів домогосподарствами забезпечує фінансову безпеку населення в умовах виходу з економічної кризи. Особливе місце в процесі вкладення коштів на сучасному етапі розвитку системи фінансів населення займають знання фінансового ринку його учасниками та вміння чітко реагувати навіть на незначні зміни фінансового середовища.

Література

1. http://charts.finance.ua/ru/credit_deposit/deposit_nat/~~/4/uah/3
2. Закон України «Про страхування» №85/96-ВР від 07.03.96 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
3. Ярошевич Н.Б. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні / Н. Ярошевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – №19(5) – С. 241–246.
4. Брус С.І. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / С. Брус // Фінанси України. – 2008. – №11. – С. 75–79.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

5. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» №2299-III від 15.03.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>

6. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. Вкладення коштів в інститути спільного інвестування – новий спосіб збереження та примноження грошей [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_jsi/5908.html

7. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2009 рік / м. Київ. 2010 р. – С. 56 // За-

тверджено Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 22.04.2010 р. №358.

8. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/732.html>

9. Закон України «Про кредитні спілки» №2908-III від 20.12.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ОЛЕЙНИКОВА Л.Г. Система оподаткування як складова конкурентоспроможності держави	3
ГОВОРУШКО Т.А., КРОНИКОВСЬКИЙ Д.О. Теоретичні аспекти сутності контролінгу і різних його моделей	7
КОПИЛЮК О.І., ПИЛА В.І. Напрями формування і використання кредитно–інвестиційного потенціалу банків України в посткризовий період	11
ЛИПЧАНСЬКА О.В. Аналіз особливостей застосування оціночних показників фінансової ефективності інвестицій	16
ПОГРЕБНЯК М.М. Проблема цілепокладання при розробці державних цільових програм	18
РЕВУЦЬКА Т.В. Стратегії маркетингової діяльності провайдерів логістичних послуг	21
ШТАНГРЕТ А.М., ПЕТРАШОВА О.М. Теоретичні підходи до визначення ієрархічних рівнів категорії «економічна безпека»	24
ТИМЧЕНКО О.М., СИБІРЯНСЬКА Ю.В. Вплив податкового боргу на споживання та інвестиції	30
ВОЛОТ О.І. Організація інформаційної системи внутрішнього контролю	36
ЦИГАНЮК А.В. Основні методичні підходи щодо розробки Стратегічного плану як частини загальної стратегії економічної політики	39
ФОМІН І.С. Закордонне інвестування України як засіб стимулювання експорту	45
ІВАХНЕНКО С.П., ДЕЛАС В.А. Роль та місце комерційних банків у формуванні та розвитку валютного ринку України	48
КОВТОНЮК О.В. Кореляційно–регресійне моделювання взаємозв'язку обсягів експортно–імпортних операцій та банківського кредитування в контексті світових та вітчизняних тенденцій	54
ЛИТВИН М.В. Становлення концепції впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності в Україні	58
МАЛІЙ О.В. Регулювання вхідних бар'єрів на ринки у світовій практиці	64
МОГІЛАТ І.М. Проблеми оцінки вартості капіталу в економіці України	69

Інноваційно–інвестиційна політика

КОВАЛЕНКО Ю.М., МИСКІНА О.О. Економічна сутність інвестицій	74
ТОКАР В.В. Інституційна архітектоніка мобілізаційно–інноваційної моделі розвитку	78
ШЕВЧУК С.В. Визначення поняття «інноваційна економіка»	83

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

РЕЗНИК Н.П. Методика економічної оцінки інвестиційної привабливості агропромислового комплексу	87
БІЛОШАПКА В.А., КУЛИК Ю.Є. Компетенції охоплення у створенні культури результативності	91
ЦЕНКЛЕР Н.І. Облік витрат у системі управління операційною діяльністю підприємства	94
ДАНИЛЕВСЬКА–ЖУГУНСОВА О.Є. Аналіз тенденцій розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України	99
КОТИРЛО О.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України	102
ОМЕЛЬЧУК В.О. Державне регулювання ринку доступного житла через участь в іпотечному кредитуванні: досвід США	105
СЕРДЮК О.М. Проблеми аудиту фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва	111
СЕРІК Ю.В. Система управління банківськими ризиками	114
БОЛГАРОВА Н.К. Інституційні аспекти формування рентних відносин	118
БЕРДАР М.М. Фінансова прозорість підприємства в управлінні фінансових ресурсів	122
БАЛИЧЕВ Є.Ю. Ретроспективний аналіз розвитку податків на споживання	126
ГУСЕВА Ю.М. Аналіз формування фінансових результатів діяльності молокопереробних підприємств Київської області	133
ЛАГУТІНА З.В. Нові моделі забезпечення економічної безпеки державного інвестування будівельних проектів	137
ЛІЩИНСЬКИЙ М.П. Ефективність функціонування акціонерних товариств у корпоративному секторі аграрної економіки України	140
МОНАСТИРСЬКА Е.Ф. Методологічні підходи до дослідження інвестиційного механізму здійснення природоохоронних заходів підприємства	145
НАГАЙЧУК В.В. Методологічні аспекти змісту, класифікації та напрямів зниження витрат виробництва	150
ПАЛЕХА О.Ю. Сутнісний підхід до формування туристичного продукту	155
ТАТАРЕНКО О.Г. Аграрне страхування як один із найбільш ефективних фінансових механізмів розвитку аграрного сектору економіки України	159
УС Р.Л. Аудит інформаційних технологій як складова системи аудиту організації	163
ФИЩУК І.М. Первинне розміщення акцій українськими компаніями як альтернативна форма залучення фінансових ресурсів на міжнародних фондових ринках	168

Розвиток регіональної економіки

СОПКО В.В., АНДРОС С.В. Інноваційний статус міжнародної конкурентоспроможності регіонів Європейського Союзу	173
МАМРОШ Т.В. Маркетингові стратегії регіону: поняття, їх види та місце в розвитку регіону	178
КОРНІЛОВА І.М. Види регіональних інноваційних систем	181
ГОМЕНЮК М.О. Регіональний механізм регулювання інноваційної діяльності	188
РИБАК Ю.В. Стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіонів	192
КИФЯК В.Ф. Конкурентні переваги перспективного розвитку територіальної рекреаційної системи Карпатського регіону	199
АНДРУЩЕНКО А.В. Основні недоліки методів вкладення коштів на сучасному етапі розвитку системи фінансів населення	204

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки України приймає до друку у періодично-му збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. *Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).*
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), *якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.*
8. *Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.*
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. *Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.*
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

З питань передплати журналу на 2011 рік звертатися за телефоном 536–11–80

Передплатний індекс 01578.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№1 (116) 2011 р.
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
Науково–дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 22.01.2011 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 24,65.
Наклад — 500 прим.