

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 11 (126)**

Київ 2011

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 11 (126) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – 224 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;
- соціально—трудова проблеми.

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

І.І. РЕПІН,
к.т.н., с.н.с., НДІІ Мінекономрозвитку України,
А.Є. СЛІВАК,
к.е.н., с.н.с., НДІІ Мінекономрозвитку України,
І.В. МОЛЧАНОВА,
НДІІ Мінекономрозвитку України

Організаційно-методичне забезпечення системи моніторингу надання адміністративних послуг

У статті розкрито актуальність створення системи моніторингу надання адміністративних послуг, обґрунтована організаційна схема моніторингу в системі органів виконавчої влади, запропонована методика формування переліку адміністративних послуг, що відповідає повноваженням адміністративного органу.

Ключові слова: система моніторингу, адміністративні послуги, органи виконавчої влади.

В статье раскрыта актуальность создания системы мониторинга предоставления административных услуг, обоснована организационная схема мониторинга в системе органов исполнительной власти, предложена методика формирования перечня административных услуг, что соответствует полномочиям административного органа.

Ключевые слова: система мониторинга, административные услуги, органы исполнительной власти.

The paper disclosed the relevance of a monitoring system to provide administrative services, comprehensive organizational scheme of monitoring the executive branch, the proposed method of forming the list administrative services, corresponding to administrative organ.

Постановка проблеми. Система надання адміністративних послуг на сучасному етапі розвитку суспільства є од-

ним з основних і визначальних факторів, який характеризує відносини між владою та громадянами. Протягом 2010 року було прийнято низку урядових рішень, спрямованих на упорядкування, удосконалення та підвищення якості надання адміністративних послуг. Зокрема, зазначені рішення були спрямовані на скорочення кількості видів діяльності та робіт, які необґрунтовано підлягали ліцензуванню та на упорядкування дозвільної системи. В умовах запровадження адміністративної реформи та реформування системи надання адміністративних послуг особливого значення набуває наявність чіткої достовірної інформації щодо стану організації та якості надання послуг суб'єктами їх надання. Вирішити таке завдання можливо через запровадження системи моніторингу надання адміністративних послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На важливості дослідження адміністративних послуг та їхнього місця у забезпеченні прав, свобод і законних інтересів громадян наголошують провідні науковці: В. Авер'янов, О. Бандурка, В. Коняєва, А. Селіванов, В. Тимощук, М. Тищенко та ін.

Сучасна ситуація в країні вимагає перебудови засад інформаційної діяльності, та перш за все створення систем моніторингу і відповідної бази, яка забезпечить управління повною, об'єктивною і актуальною інформацією для компетентного всебічно зваженого підходу до підготовки та прий-

няття рішень будь-якого рівня. Дослідження систем моніторингу в різних сферах його застосування знайшло своє місце в працях таких вчених, як С.В. Барабашева, О.Є. Волосевич, В.К. Галіцина, М.С. Данько, І.В. Калачова, О.А. Рудич, Л.О. Попова, Ю.В. Мазур, А.Ю. Шевякова. Роботи з питань моніторингу перегукуються в економічній науці з теорією інституцій. Серед усіх робіт з даної тематики слід виділити фундаментальні праці М. Блауга, Д. Еггертсона, Р. Нельсона, Д. Норта, Д. Ходжсона та ін.

Метою статті є розроблення організаційно-методичного забезпечення системи моніторингу надання адміністративних послуг центральними та місцевими органами виконавчої влади (ОВВ).

Виклад основного матеріалу. Ефективне функціонування системи адміністративних послуг залежить від її організаційної структури. Доцільно розглядати два рівні організації надання послуг – зовнішній та внутрішній.

Зовнішній рівень організації надання послуг визначається законодавчими та нормативно-правовими актами, якими регулюються такі положення:

- підстава (необхідність) надання адміністративних послуг, у тому числі затверджені стандарти їх надання;
- повноваження адміністративного органу щодо надання визначеного кола адміністративних послуг;
- вартість платної послуги;
- нормативний акт, згідно з яким визначено плату за послуги та ін.

Внутрішній рівень організації надання послуг визначає увесь спектр питань, пов'язаних з організацією самого процесу надання послуг адміністративними органами, а також підприємствами, організаціями, установами, яким делеговані відповідні повноваження. Внутрішній рівень організації надання послуг забезпечує суб'єкт їх надання і регулюється стандартом, порядком та умовами надання адміністративних послуг.

Адміністративна послуга надається у формі акта уповноваженого органу, що встановлює окремі права та обов'язки зацікавленої фізичної або юридичної особи. Формою результату послуги може бути оформлення і передача зацікавленій особі передбаченого законодавством документа (свідоцтва, ліцензії, паспорта, іншого спеціального бланка тощо). Якщо акт уповноваженого органу не стосується встановлення прав особи, він не належить до адміністративних послуг, як звичайні господарські послуги (консультації, копіювання тощо). Таким чином, до основних ознак адміністративних послуг можна віднести такі:

- повноваження щодо їх надання закріплені законом і нормативно-правовим актом за органом влади. Надання адміністративної послуги завжди передуює звернення (заява) фізичної або юридичної особи до адміністративного органу;
- замовник послуги може вільно отримати інформацію та консультацію щодо умов її надання;
- відповідно до закону особа має право вимагати від органу розгляду свого звернення (заяви);

– результатом розгляду заяви є владне рішення адміністративного органу (адміністративний акт) у якому зазначено конкретного адресата (споживача цієї послуги).

Для опису послуги необхідно дотримуватися повноважень органу та його апарату, які визначені як у завданнях та функціях положення про орган, так і у нормативно-правових актах, що спрямовують діяльність цього органу. Основою для визначення послідовності процесів, які складають послугу, потрібно вважати факт отримання внаслідок реалізації цих процесів конкретного результату, який має бути спрямований відомій категорії споживачів у визначені чинними регламентами чи порядками терміни. Ця послуга може надаватися як на безоплатній основі, тобто за рахунок утримання органу державної влади, так і на платній основі фізичним і юридичним особам за зверненнями від них та на підставі заздалегідь визначених вимог до змісту звернення, переліку і форм документів, які є підставою для звернення.

В умовах проведення адміністративної реформи та реформування самої системи адміністративних послуг особливої актуальності набуває процедура визначення повноважень органів державної влади та управління щодо надання визначеного кола адміністративних послуг, які надаються відповідним адміністративним органом. Узагальнена модель визначення повноважень містить повну сукупність функцій державного управління органів виконавчої влади, які визначаються Конституцією України та законами України; повний перелік центральних та місцевих органів виконавчої влади; перелік адміністративних послуг, який забезпечує реалізацію прав і свобод громадян та визначений Конституцією України, законами та нормативно-правовими актами. Схематично ця модель зображена на рис. 1. Перелік адміністративних послуг, що відповідають повноваженням ОВВ, є результатом відображення множини адміністративних послуг на підмножину тих функцій, які уповноважений здійснювати ОВВ згідно положення про відповідний адміністративний орган.

Процедура визначення повноважень щодо надання адміністративних послуг органами виконавчої влади України проілюстрована в таблиці на прикладі двох міністерств – Міністерства економіки та Міністерства охорони здоров'я.

Як видно з таблиці, регуляторним та реєстраційно-дозвільним функціям Мінекономіки у сфері експорту, імпорту товарів (робіт, послуг), відповідають послуги, зазначені в стовпчику 2, а саме: видача ліцензій на імпорт товарів; видача ліцензій на експорт товарів; видача дозволу на імпорт в Україну; видача спеціальної ліцензії.

Згідно з Положеннями про Міністерство охорони здоров'я сформульована функція «Вживає заходів щодо розвитку підприємництва у сфері охорони здоров'я» має досить загальний характер. Тому повноваження щодо надання наведених у стовпчику 4 таблиці адміністративних послуг стосовно ліцензування господарської діяльності в сфері медицини можна вважати формально не підтвердженими. Цей

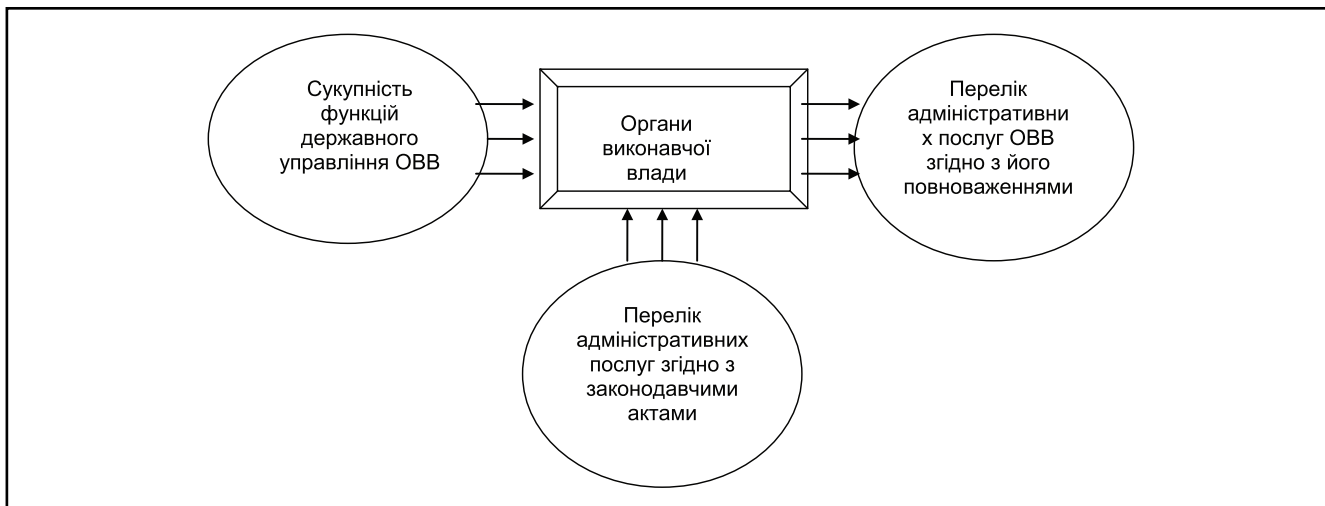


Рисунок 1. Схема визначення переліку адміністративних послуг ОВВ

Джерело: розроблено авторами.

недолік скоріше відноситься до неповноти переліку функцій, наведених у Положенні про Міністерство. Тому, на наш погляд, у процесі проведення адміністративної реформи необхідно більш повно і чітко сформулювати функції органу виконавчої влади. В наведеному прикладі розглядалися по-

ложення про міністерства, які були чинними до проведення адміністративної реформи.

Саме в такому контексті положеннями Концепції адаптації інституту державної служби в Україні до стандартів Європейського Союзу, яка схвалена Указом Президента України

Визначення повноважень щодо надання адміністративних послуг органами виконавчої влади України

Функції (основні завдання) державного управління	Центральні органи виконавчої влади України			
	Міністерство економіки		Міністерство охорони здоров'я	
	вид та назва послуги	повноваження щодо надання адміністративних послуг	вид та назва послуги	повноваження щодо надання адміністративних послуг
1	2	3	4	5
Виконує в установленому законодавством порядку регуляторні та реєстраційно-дозвільні функції у сфері експорту, імпорту товарів (робіт, послуг), здійснює відповідно до законодавства ліцензування експорту, імпорту товарів (робіт, послуг) та деяких видів господарської діяльності, визначає рівень індикативних цін та публікує їх перелік (Положення про Міністерство економіки України, затверджене постановою КМУ 26.05.2007 р. №777)	1. Видача ліцензій на імпорт товарів. 2. Видача ліцензій на експорт товарів. 3. Видача дозволу на імпорт в Україну. 4. Видача спеціальної ліцензії	Повноваження підтверджені Положенням про Міністерство		
Вживає заходів щодо розвитку підприємництва у сфері охорони здоров'я (Положення про Міністерство охорони здоров'я України, затверджене постановою КМУ 02.10.2006 р. №1542)			1. Ліцензування господарської діяльності з медичної практики. 2. Ліцензування господарської діяльності з переробки донорської крові та її компонентів, виготовлення з них препаратів. 3. Ліцензування на проведення дезінфекційних, дезінсекційних, дератизаційних робіт (крім робіт на об'єктах ветеринарного контролю)	Повноваження не підтверджені Положенням про Міністерство

Джерело: розроблено авторами.

від 5 березня 2004 року №278 передбачено спрямування подальшої реформи державної служби.

Практичні аспекти реформування державної служби висвітлені у Програмі розвитку державної служби на 2005–2010 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 8 червня 2004 року №746, викладені в частині мети реформування державної служби передбачають підвищення ефективності виконання державною службою завдань і функцій держави, зокрема, необхідність «визначити та запровадити стандарти професійної діяльності державних службовців на засадах стратегічного планування діяльності державних органів з орієнтацією на надання державних послуг». Цією програмою передбачено, що надання послуг державними службовцями стане складовою їх професійної діяльності, що потребуватиме здійснення таких заходів:

- визначення груп споживачів послуг і складення переліків послуг, які їм надаються;
- установлення порядку та регламенту надання послуг, визначення критеріїв оцінки їх якості, міри відповідальності державних службовців;
- заохочення державних службовців за досягнення ними високих результатів у роботі;
- вивчення доцільності передачі права надання окремих послуг бюджетним установам та організаціям.

Моніторинг (від латинського *monitor* – нагадуючий, спостерігаючий) – це безупинне спостереження за економічними (або будь-якими іншими) об'єктами, аналіз їх діяльності як складова частина управління. Таким чином, у широкому понятті моніторинг є функція управління (теж у широкому понятті). В той же час слід відзначити підвищення рівня інтелектуалізації систем моніторингу, коли на них покладаються інформаційно-аналітичні функції, обробка інформації, наукове супроводження, спрямовані на поширення інформаційної бази для розробки пропозицій щодо вдосконалення механізму державного регулювання економічного розвитку, стратегії і тактики реформування.

Моніторинг в державному управлінні – це система постійного спостереження за найважливішими поточними результатами, умовами та параметрами розвитку державного управління в розрізі окремих його сегментів з метою коригування та прогнозування. Метою створення моніторингу в галузі адміністративних послуг є забезпечення регулярного спостереження за наданням адміністративних послуг центральними та місцевими органами виконавчої влади та інформаційно-аналітична підтримка прийняття рішень щодо нормативно-правового, організаційного та методичного забезпечення ефективного і якісного функціонування системи адміністративних послуг. Загальна схема документо-

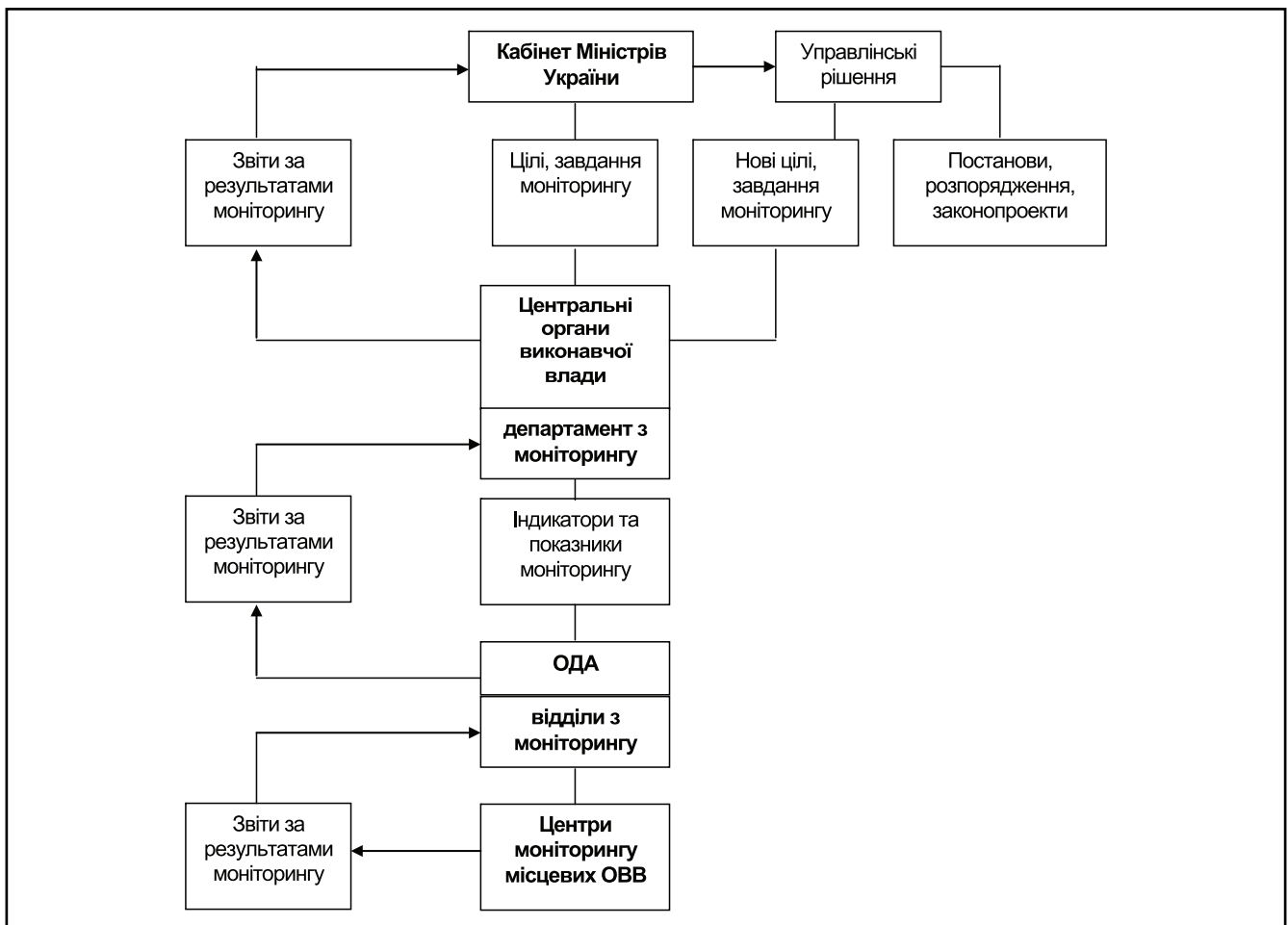


Рисунок 2. Організаційна схема моніторингу в системі органів виконавчої влади

обігу з використанням моніторингу в системі надання адміністративних послуг наведена на рис. 2.

Відповідно до Конституції, законів України, нормативно-правових актів Кабінету Міністрів України формуються цілі та завдання системи моніторингу, які включають як постійні завдання – відстеження стану організації надання та якості адміністративних послуг, так і актуальні на певний період завдання, наприклад стан виконання ОБВ законів та рішень уряду щодо дерегуляції в дозвільній системі та ліцензування підприємницької діяльності та доводяться до всіх ОБВ – надавачів послуг.

Центральними органами виконавчої влади у відповідності з типовими формами, індикаторами та показниками системи моніторингу конкретизуються завдання щодо його функціонування та направляються до всіх суб'єктів надання адміністративних послуг.

Рада Міністрів АРК, обласні державні адміністрації, міські державні адміністрації міст Києва та Севастополя координують роботу по проведенню моніторингу на своїх територіях.

Звіти за результатами проведення моніторингу направляються за схемою «знизу – вверх», як це показано на рис. 2.

Мінекономрозвитку України як центральний орган виконавчої влади, що здійснює методичне супроводження системи надання адміністративних послуг, аналізує результати моніторингу, отримані від усіх центральних та місцевих ОБВ, і узагальнені висновки та пропозиції направляє до Кабінету Міністрів України.

Кабінет Міністрів України, враховуючи виявлені проблеми та аналізуючи пропозиції щодо поліпшення організації і якості надання адміністративних послуг приймає відповідні рішення і при необхідності, формулює нові цілі та завдання моніторингу.

Організаційна структура системи моніторингу включає групи:

- збирання та попереднього оброблення вхідної інформації;
- формування та ведення інтегрованої бази даних;
- аналізу;
- розвитку системи моніторингу;
- обслуговування користувачів.

Завданнями групи збирання та попереднього оброблення вхідної інформації є:

- встановлення та підтримка систематичного зв'язку з об'єктами вибіркового статистичного і соціологічного обстежень, забезпечення їх інструктивно-методичними матеріалами, довідково-консультативне обслуговування з питань організації обстежень;
- систематичне збирання, аналіз та попереднє оброблення результатів вибіркового статистичного та соціологічного обстежень;
- моніторинг зовнішніх джерел інформації, проведення контент-аналізу періодичних видань та аналізу статистичної інформації, виявлення значень показників та індикаторів, формування вихідних масивів якісних та кількісних оцінок

надання адміністративних послуг для завантаження в інтегровану базу даних системи моніторингу.

Завданнями групи формування та ведення інтегрованої бази даних полягають у:

- розробленні та веденні структури інтегрованої бази даних, формуванні та підтримці в актуальному стані системи класифікаторів та словників;
- регулярному занесенні до інтегрованої бази даних інформації з вхідних масивів якісних та кількісних оцінок;
- забезпеченні процесів резервного копіювання, відновлення, архівування для підтримки інтегрованої бази даних в актуальному стані;
- формуванні робочих масивів для проведення аналітичних досліджень.

Завданнями групи аналізу є:

- проведення аналізу індикаторів у співставленні з значеннями, які передбачені у відповідних стандартах та регламентах;
- дослідження факторів впливу на індикатори, побудова статистичної моделі;
- опрацювання даних соціологічних досліджень, формування якісних оцінок стану надання адміністративних послуг з використанням моделей;
- формування комплексних оцінок стану надання адміністративних послуг центральними та місцевими органами виконавчої влади, пропозицій щодо змісту державних заходів.

Завданнями групи розвитку системи моніторингу є:

- розроблення та удосконалення методик вибіркового статистичного та соціологічного обстежень;
- формування та розвиток системи критеріїв, показників та індикаторів;
- формування та ведення системо логічної моделі;
- розроблення та удосконалення методики багатовимірного статистичного аналізу, побудова статистичної моделі;
- розроблення та удосконалення методики комплексного оцінювання стану надання адміністративних послуг центральними та місцевими органами виконавчої влади на основі використання системно-логічної та статистичної моделей.

Завданнями групи обслуговування користувачів є:

- систематичне виявлення інформаційних потреб користувачів системи моніторингу;
- прийняття, попередній аналіз та оцінювання запитів користувачів;
- надання користувачам відомостей щодо стану та тенденцій організації та якості надання адміністративних послуг центральними та місцевими органами виконавчої влади.

Важливим фактором створення системи моніторингу є впровадження його єдиного методичного забезпечення, яке має базуватися на використанні системи критеріїв і сформованих на їх основі показників та індикаторів, що віддзеркалюють динаміку параметрів організації, якості, комфортності і доступності послуг для споживачів. Одним із завдань методичного забезпечення моніторингу є забезпечення зіставлення су-

купності даних. Методичне забезпечення також встановлює порядок реалізації процесів вибіркового статистичного та соціологічного обстежень, статистичного і соціологічного аналізу, прогнозування і комплексного оцінювання стану, тенденцій і прогнозів організації та якості надання адміністративних послуг центральними та місцевими органами виконавчої влади.

Висновки

Актуальність створення системи моніторингу адміністративних послуг викликана необхідністю їх удосконалення та підвищення якості згідно європейських стандартів. Особливо важливу роль набуває моніторинг у зв'язку з реформуванням системи адміністративних послуг, яке практично проводиться одночасно з адміністративною реформою органів виконавчої влади.

Запропонована модель формування переліку адміністративних послуг у відповідності до функцій адміністративного органу забезпечує виключення з переліку послуг, які конкретний адміністративний орган не уповноважений надавати, а також усуває можливе дублювання надання одних і тих же послуг різними адміністративними органами.

Наведена організаційна схема моніторингу надання адміністративних послуг відповідає структурі органів виконавчої вла-

ди, а організаційне та методичне забезпечення – моделі предметної області «система надання адміністративних послуг».

Література

1. Адміністративне право України: Підручник / За заг. ред. О.М. Бандурки. – Харків: Вид-во НУВС, 2004. – 480 с.
2. Адміністративна процедура та адміністративні послуги. Зарубіжний досвід і пропозиції для України / Автор – упорядник В.П. Тимощук. – К.: Факт, 2003. – 496 с.
3. Про адміністративні послуги / Проект Закону України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=37296
4. Адміністративно-процедурний кодекс України [Текст] / проект Закону України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2008_07_18/JF25H00A.html#.
5. Про затвердження Методики визначення собівартості платних адміністративних послуг / Постанова Кабінету Міністрів України від 27.01.2010 №66: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=66-2010-%EF>
6. Административная реформа в России: научно-практическое пособие / Под ред. С.Е. Наришкина, Т.Я. Хабриевой. М.: ИНФРА, 2006. – С. 86.

В.В. ГЕРАСИМЕНКО,
к.е.н., Науково-дослідний економічний інститут

Методологічні аспекти взаємозв'язку ресурсної бази банків і державної грошово-кредитної політики щодо підтримки розвитку реального сектору економіки

У статті розглядається питання посилення впливу державної грошово-кредитної політики на ресурсні можливості банків надавати дієву підмогу суб'єктам господарської діяльності; систематизовані форми, методи і інструменти грошово-кредитної підтримки розвитку реального сектору економіки країн за участю комерційних банків.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, суб'єкти господарської діяльності, реальний сектор економіки.

В статье рассматривается вопрос усиления влияния государственной денежно-кредитной политики на ресурсные возможности банков предоставлять действенную помощь субъектам хозяйственной деятельности; систематизированы формы, методы и инструменты денежно-кредитной поддержки развития реального сектора экономики страны с участием коммерческих банков.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, субъекты хозяйственной деятельности, реальный сектор экономики.

The article discusses the impact of increased state of monetary policy on resource capabilities of banks to provide effective reinforcements business entities; systematized forms, methods and tools of monetary support the real sector of the participation of commercial banks.

Постановка проблеми. Як свідчить світова практика, позбавляючи суспільство від товарного дефіциту, стимулюючи науково-технічний прогрес, ринкова економіка не може вирішувати певні соціально-економічні проблеми без активного втручання держави. Так, класичний ринок не в змозі реалізувати великі стратегічні інвестиційні проекти,

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

спрямовані на забезпечення позитивних зрушень у структурі економіки, які не дають швидкого прибутку та пов'язані з невизначеністю і суттєвими ризиками, нестійким попитом, нерівномірністю регіонального розвитку та монополізмом тощо. Проте можливості держави впливати на темпи і масштаби суспільного виробництва у значній мірі залежать від наявності відповідних фінансових ресурсів, які акумулюються через державний бюджет та банківську систему країни.

За умов ринкової економіки можливості держави використовувати потенціал банківської системи для вирішення важливих соціально-економічних задач суспільного розвитку визначаються функціями, що покладені законом на центральний банк і комерційні банки країни. В межах своїх повноважень центральний банк визначає основні напрями грошово-кредитної політики країни, реалізація якої забезпечується через установи комерційних банків. Наразі важливим напрямом фінансово-кредитної політики держави є забезпечення сталого економічного розвитку України, що потребує наявності у банків ресурсів, достатніх для кредитування суб'єктів господарювання. Однак за останні роки в цій сфері банківської діяльності визначилися суттєві проблеми (табл. 1).

Так, упродовж останніх п'яти років обсяги як ресурсів банків, так і кредитів суб'єктам господарювання суттєво коливалися. Співставлення темпів зростання цих показників свідчить про те, що у 2007 році за однакової спрямованості динаміки загальної суми банківських ресурсів і кредитних вкладень, останні зростали в меншій мірі (на 11,5 в.п.), ніж ресурсний потенціал установ банківської системи країни. Перш за все це зумовлено випереджальними темпами збільшення зобов'язань банків порівняно з темпами зростання кредитів, наданих суб'єктам господарювання (розрив між цими показниками становив 13,3 в.п.). Проте в наступному році при позитивній динаміці всіх показників, що аналізуються, навпаки, темпи зростання кредитних вкладень були нижче, ніж темпи зростання зобов'язань банків і загальної суми їх ресурсів відповідно на 18,8 в.п. і 16,6 в.п.

Упродовж 2008 року банки активно нарощували свій власний капітал. Ситуація суттєво погіршилася в кризовий 2009 рік, коли банки стикнулися з гострою проблемою скорочення ресурсів, сформованих за рахунок власного капіталу (переважно, в зв'язку зі збитковими фінансовими результатами діяльності більшості установ банківської системи країни), і скороченням залучених ресурсів. За таких умов знизилися темпи зростання кредитного портфеля суб'єктів господарської діяльності. За 2009 рік кредити суб'єктам господарювання збільшилися тільки на 0,5%, тоді як у 2007 році – на 64,4%, в 2008 році – 71,1%.

У 2010 році динаміка ресурсів банків і їхніх кредитів у реальний сектор економіки країни мали однакову спрямованість. Більш того, співпали за розмірами темпи зростання загальної суми ресурсів банків і кредитів суб'єктам господарської діяльності. Однак останні зростали значно меншими темпами, ніж власний капітал банків (107,0 і 119,5% відповідно), і більш високими темпами, ніж їх зобов'язання (107,0 і 105,1% відповідно).

Упродовж восьми місяців 2011 року мало місце зростання як ресурсів банків, так і кредитів, наданих банками суб'єктам господарської діяльності, при випереджаючому зростанні темпів зростання кредитних вкладень порівняно до темпів зростання всіх інших показників, що аналізуються.

Щоб забезпечити подальше зростання кредитної підтримки банками розвитку підприємств реального сектору економіки, врегулювати структурні диспропорції, вкрай важливо забезпечити стале зростання ресурсів банків та регулювання їх використання у відповідності до пріоритетів, визначених державою на поточний момент та на перспективу. Для подальшого зростання кредитної підтримки банками розвитку підприємств реального сектору економіки, врегулювання структурних диспропорцій, вкрай важливо забезпечити стале зростання ресурсів банків та регулювання їх використання у відповідності до пріоритетів, визначених державою на відповідний період.

Таблиця 1. Динаміка ресурсів і кредитів суб'єктам господарської діяльності банківської системи України в 2008–2011 роках

Показники	На початок року			2011 рік	
	2008	2009	2010	01.01	01.09
1. Банківські ресурси, всього:					
а) млрд. грн.	599,4	926,1	880,3	942,1	1026,1
б) у% до попереднього періоду	176,2	154,5	95,1	107,0	108,9
2. Власний капітал: а) млрд. грн.	69,6	119,3	115,2	137,7	149,1
б) у% до попереднього періоду	163,4	171,4	96,6	119,5	108,3
3. Зобов'язання банків: а) млрд. грн.	529,8	806,8	765,1	804,4	876,9
б) у% до попереднього періоду	178,0	152,3	94,8	105,1	109,0
4. Кредити суб'єктам господарської діяльності: а) млрд. грн.	276,2	472,6	475,0	508,3	564,7
б) у% до попереднього періоду	164,7	171,1	100,5	107,0	111,1
5. Відхилення темпів росту кредитів суб'єктам господарської діяльності від темпів зростання:					
а) загальних обсягів банківських ресурсів, в.п.	-11,5	16,6	5,4	0,0	2,2
б) власного капіталу, в.п.	1,3	-0,3	3,9	-12,5	2,8
в) зобов'язань банків, в.п.	-13,3	18,8	5,7	1,9	2,1

Джерело: розраховано автором на основі [1].

Нагальною ця проблема є не тільки для України, а й для інших країн світу, які пережили тяжкі роки фінансової кризи і шукають ефективні шляхи забезпечення сталого економічного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальністю проблеми можна пояснити підвищений інтерес до питання впливу грошово-кредитної політики на темпи і масштаби національного економічного розвитку вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як М.І. Савлук, А.А. Мороз, С.А. Андрюшин, С.В. Соловйова, В.І. Міщенко, А.В. Сомик, Ф.С. Лисенко, М.П. Самохавець, М.І. Ларцев, та інші.

У своїх наукових працях одні вчені (М.І. Савлук, А.А. Мороз) приділили головну увагу сутності грошово-кредитної політики та інструментам її реалізації, визначенню її стратегічних та тактичних цілей. Наукові дослідження С.А. Андрюшина та С.В. Соловйової присвячені проблемам визначення впливу грошово-кредитної політики на вихід країни фінансової кризи, забезпечення сталого економічного розвитку країни у

посткризовий період та сценарії розвитку фінансової і кредитної системи в середньостроковій перспективі. М.П. Самохавець, М.І. Ларцев основну увагу приділяють сучасним напрямкам реформування грошово-кредитної політики та проблемам кредитування реального сектору економіки.

Визнаючи суттєвий вклад цих та інших учених у розробку даної проблеми, дотепер недостатньо дослідженими залишаються ряд методологічних і практичних питань використання інструментарію грошово-кредитної політики держави для підвищення ефективності суспільного виробництва за участю установ банківської системи країни. А отже, **метою** даної **статті** є систематизація і поглиблена характеристика форм, методів і інструментів впливу державної грошово-кредитної політики на розширення фінансових можливостей банків підтримувати сталий економічний розвиток країни.

Виклад основного матеріалу. Вплив держави на діяльність банків у сфері підтримки реального сектору економіки в ринкових умовах забезпечуються шляхом регулювання їх



Форми, методи та інструменти грошово-кредитної політики

Джерело: розроблено авторами.

ресурсної бази з використанням відповідних форм, методів і інструментів грошово-кредитної політики, узагальнена характеристика яких наведена на рисунку.

Підтримка розвитку економіки країни в рамках реалізації грошово-кредитної політики держави може бути як кредитною, так і фінансовою. В рамках грошово-кредитної політики держави кредитна підтримка розвитку суб'єктів підприємницької діяльності може забезпечуватися як прямими, так і непрямими методами, тоді як фінансова підтримка тільки непрямими методами. Кожен з цих методів має свій інструментарій для реалізації.

Інструментами реалізації прямих методів кредитної підтримки розвитку підприємств реального сектору економіки, що передбачається грошово-кредитною політикою держави, є такі.

1. Створення державних банків, у тому числі банків розвитку

Проте в банківській системі України переважна більшість банків є недержавними кредитними установами. Станом на 1 липня 2011 року зі 178 діючих банків тільки два (ПАО «Ощадний банк» і ПАО «Укресімбанк») є державними. Їхня частка в сукупних активах банківської системи країни становить 14%, у кредитному портфелі клієнтів – 13,0%, а в загальній сумі кредитів, наданих юридичним особам, – 17,9%, що свідчить про незначний вплив цих банків на вирішення проблеми посилення кредитної підтримки банками розвитку національної економіки.

Світовий досвід довів, що історично створення та функції державного банку формувалися на межі банківської діяльності та фінансової діяльності, тобто банків та державного казначейства. Діяльність державних банків була спрямована здебільшого на виконання делегованих державою повноважень у сфері здійснення розрахунків, стягнення податків, здійснення публічних видатків, кредитування, а подекуди, здійснення управління державним майном (активами). Отже, мета діяльності державного банку первинно мала публічно-правову природу.

Зміна соціально-економічних умов суспільного виробництва, нові вимоги і нові завдання державних банків розвитку, що позначилося на їх функціях як провідників державної грошово-кредитної політики, спрямованої на забезпечення сталого економічного розвитку країни. Активна позиція саме цих банків у сфері кредитної політики багато в чому сприяла економічному зростанню США, Японії та провідних країн Європи. Наявність в них доволі досконалої системи державних банків розвитку дала можливість заповнити недолік коштів комерційних структур шляхом активної кредитної допомоги. Їх основне завдання полягало в тому, щоб направляти кошти з державних джерел до ключових сфер національної економіки, забезпечуючи тим самим можливість нарощувати і зміцнювати економічний потенціал країни.

У нових індустріальних країнах – Південна Корея, Сінгапур, Бразилія – банки розвитку також відіграють суттєве

значення в їх економічному житті. Головна мета діяльності цих установ – реалізація урядової соціально-економічної політики. Механізм реалізації такої державної політики полягає в кредитуванні урядових проектів, шляхом надання, переважно, середньо- та довгострокових кредитів. При цьому відсоток за такими кредитами, як правило, нижче ставок за аналогічні кредити у звичайних кредитних фінансових структурах. Таким чином, держава в особі уряду країни може здійснювати реалізацію найбільш значущих для країни фінансово-економічних проектів через банки розвитку вже на етапі їх створення і корегування діяльності впродовж всього періоду їх функціонування.

До того ж необхідно враховувати те, що, оскільки банки розвитку у своїй діяльності в основному виходять із загальнодержавних інтересів і завдань соціально-економічної політики, отримання прибутку не є метою їх діяльності. У той же час вони діють на комерційній основі, несуть відповідальність за фінансові результати своєї діяльності, прагнучи до беззбитковості та отримання невеликого прибутку (при виникненні збитків їх покриття зазвичай здійснюється за рахунок державного фінансування). Кошти банків розвитку не можуть використовуватися як фонд фінансування. Надання гарантій – одна з найважливіших операцій цих банків. Це означає, що банк гарантує іншим фінансовим структурам повернення кредиту, наданого згідно з економічним курсом уряду. Таким чином, держава, використовуючи такого роду гарантійні операції, може диверсифікувати кредитний ризик інших фінансових структур, а також стимулює їх до розширення обсягів кредитування, тим самим реалізовує державну фінансово-економічну політику, наприклад, в підтримці та розвитку як всього реального сектору країни, так і найбільш значущих його сегментів.

Фактично в Україні тривалий час функції банку розвитку виконував Національний банк України, хоча такі функції центрального банку країни не були передбачені ані Конституцією, ані Законом України «Про Національний банк України». Інструментом реалізації цієї функції НБУ виступали так звані кредити рефінансування, які зазвичай використовуються для підтримки ліквідності банків при виконанні центральним банком своєї ключової функції кредитора останньої інстанції.

Натомість протягом перших років третього тисячоліття в Україні кредити рефінансування використовувалися не на підтримку ліквідності банків, а на стимулювання кредитної активності. Банківська установа могла звернутися до НБУ з проханням надати кредит рефінансування під заставу деяких активів. Тривалий час до складу допущених активів відносилися лише державні цінні папери, однак згодом перелік був розширений та до нього увійшли надані кредити. Надаючи кредит рефінансування під забезпечення такими кредитами, НБУ фактично виступав банком розвитку, оскільки виступав кінцевим постачальником кредитних коштів. При цьому такі кредити не враховувалися ані у складі державного бюджету, ані в інших макроекономічних показниках.

Подібна ситуація тривала аж до початку останньої фінансово-економічної кризи, коли НБУ повернув кредитам рефінансування їх первісне призначення, залишивши цей інструмент лише для використання в рамках виконання функції кредитора останньої інстанції. Саме в цей час – 2008–2009 роки – почалися активні дискусії щодо доцільності створення в Україні банку розвитку саме як банку другого рівня. Ідея отримала як прихильників, так і противників. Основними аргументами щодо потреби створення такої установи є необхідність остаточного розділення функції кредитора останньої інстанції від функції банку розвитку в НБУ та наполягання на фінансовій підтримці реального сектору за рахунок державних коштів в умовах дисфункції ринку. Основними аргументами проти створення такого банку є можливість його залучення до корупційних схем та слабкість контролю за його діяльністю, що може призвести до невиконання покладених на нього функцій. Причиною останнього аргументу стала поведінка Державної іпотечної установи (ДІУ) під час початкової фази кризи 2008 року, коли ДІУ відмовилася рефінансувати видані банками-партнерами іпотечні кредити, що повністю відповідали стандартам ДІУ, тим самим поставивши банки перед реальною загрозою неліквідності.

Ідея створення в Україні банку розвитку з'явилася давно. Національний банк України заявляє про необхідність створення Банку розвитку, який зможе кредитувати економіку під 7–10%. Кабінет міністрів України розглядає пропозицію зі створення такого банку, що буде кредитувати конкретні економічні проекти. Також уряд країни оприлюднив розпорядження №439 «Про створення комісії з питань створення Банку сприяння розвитку на базі ВАТ» Український банк реконструкції та розвитку» (УБРР). На теперішній час 99,99% акцій УБРР належить Українській державній інноваційній компанії, підзвітній Держагентству з інвестицій та інновацій. Раніше банк розвитку пропонувалося створити на основі іншого державного Укресімбанку. Причиною відмови уряду від ідеї розділення Укресімбанку та створення на основі однієї з його частин банку розвитку є можливість швидкої реалізації урядових завдань на базі невеликого УБРР.

З практичної точки зору суттєвим фактором, що дестимулює створення вітчизняного банку розвитку, є те, що основний регіональний банк розвитку – ЄБРР – почав працювати із гривневими інструментами, тобто вже зараз становить суттєву конкуренцію ще не створеному банку розвитку.

2. Введення центральним банком прямих обмежень на обсяги кредитування комерційних банків

Задля забезпечення ефективного фінансово-кредитної підтримки розвитку економіки центральний банк країни може через грошово-кредитну політику здійснювати прямий вплив на діяльність суб'єктів господарювання через комерційні банки шляхом введення прямих обмежень (мораторію) на кредитування взагалі або його окремі види. Цей інструмент кредитного регулювання являє собою кількісне обмеження обсягів кредитних вкладень і є прямим методом впливу на діяльність

суб'єктів підприємницької діяльності. Необхідно визначити, що, домагаючись за рахунок зазначених заходів стримування банківської діяльності і помірного зростання грошової маси, держава сприяє зниженню ділової активності в тих сферах економіки, зростання в яких наносить шкоду розвитку. Тому такий інструмент зазвичай використовується в особливих ситуаціях, а в деяких країнах взагалі скасований. Так, на початку 2011 року Національний банк Білорусії (НББ) рекомендував комерційним банкам тимчасово обмежити кредитування фізичних осіб. Зокрема, рекомендації НББ стосуються обмеження видачі споживчих кредитів і автокредитів, що має знизити тиск на валютний ринок Білорусії. Рекомендаціями НББ поки скористалися лише кілька найбільших банків країни. Зокрема, ВАТ «БПС-Банк» до 3 квітня 2011 року призупинив прийом документів для видачі кредитів на споживчі потреби та придбання автотранспорту, а також наразі не приймає документи на фінансування придбання нерухомості громадянами, що потребують поліпшення житлових умов. Такими заходами Національний банк Білорусії намагається тимчасово обмежити купівельну спроможність населення задля стабілізації економічної ситуації в країні.

3. Рефінансування центральним банком комерційних банків

Рефінансування комерційних банків є одним із традиційних інструментів грошово-кредитної політики центрального банку і реалізується через надання центральним банком комерційним банкам кредитів з метою підтримання їх ліквідності. Залежно від інструментів впливу на розвиток економіки взагалі і її реальний сектор зокрема рефінансування центральним банком комерційних банків може носити як прямий, так опосередкований характер. Так, введення прямих обмежень на кредитування центральним банком комерційних банків і прямого розподілу кредитних ресурсів, що надаються комерційним банкам у порядку рефінансування, між пріоритетними галузями, виробництвами, регіонами тощо – це прямі методи впливу кредитної політики в рамках державної грошово-кредитної політики держави.

Проте за ринкових умов переважними є непрямі методи реалізації грошово-кредитної політики. Щодо рефінансування як інструменту грошово-кредитної політики, непрямі методи її реалізації забезпечуються шляхом визначення вимог до банків щодо отримання ними кредитів рефінансування, а також вимог щодо видів і строків надання кредитів центральним банком, форм і виду їх забезпечення, рівня процентної ставки за такими кредитами. Залежно від стану економіки і грошового обігу в рамках грошово-кредитної політики центральний банк може ставити більш жорсткі або послаблені вимоги до комерційних банків щодо отримання ними кредитів в порядку рефінансування. Завдяки цьому опосередковано регулюється державна кредитна підтримка розвитку економіки. Розширення чи обмеження видів кредитів рефінансування, зміна строків їх надання комерційним банкам дає можливість центральному банку впливати на

можливості і обсяги використання комерційними банками централізованих кредитних ресурсів для досягнення бажаних темпів розвитку підприємств реального сектору економіки. В такому ж напрямі діють зміни вимог центрального банку до складу, якісних характеристик і вартості забезпечення кредитів рефінансування. Якщо держава зацікавлена у стимулюванні темпів економічного зростання, центральний банк розширює види забезпечення і збільшує обсяги кредитів рефінансування відносно вартості наданого банками-позичальниками забезпечення. Якщо метою грошово-кредитної політики є стримування темпів економічного розвитку, обмежуються види забезпечення кредитів рефінансування і підвищуються вимоги щодо вартості забезпечення відносно суми кредиту рефінансування.

Суттєвий вплив на державну кредитну підтримку реального сектору економіки через інструменти кредитування центральним банком комерційних банків має ставка рефінансування та облікова ставка, оскільки рівень ставки рефінансування залежить від облікової ставки. Вартість кредитів рефінансування впливає на ціну ресурсів банків, що позначається на рівні відсотку за кредитами, які надають банки суб'єктам підприємницької діяльності або домогосподарствам. За умов підвищення ставки рефінансування банки змушені підвищувати відсоткові ставки по кредитах підприємствам і організаціям реального сектору економіки, що робить кредити менш доступними для підприємницьких структур. Економічними наслідками цього є скорочення обсягів кредитних вкладень в економіку, що стримує темпи її розвитку, або гіпертрофоване кредитування в основному бізнесу зі швидким обертанням грошей та високої нормою рентабельності, таких як торгівля. Це призводить до розширення мережі збуту товарів без відповідного розширення їх внутрішнього виробництва, а в разі активізації кредитування домогосподарств – до зростання імпорту та погіршення сальдо платіжного балансу й тиску на стійкість валютного курсу. Навпаки, за умов зниження ставки рефінансування знижуються ставки кредитування підприємств реального сектору економіки, внаслідок чого кредит стає більш доступним підприємницьким структурам, розширюються обсяги кредитних вкладень в економіку і її реальний сектор.

У розвинених країнах світу основним завданням ставки рефінансування є регулювання пропозиції грошей. Ця ставка близька до поточного рівня інфляції та зазвичай трохи вище, тобто в неї вже закладається зростання цін. Так, в Єврозоні при інфляції – 1,9% ставка рефінансування становить 3,5%, у США при інфляції – 2,1% ставка рефінансування становить 5,25%.

У розвинених країнах фінансові ринки дуже чутливі до змін ставки рефінансування. Практично у всіх європейських країнах кредитні інститути мають можливість отримувати при необхідності ресурси безпосередньо в центральному банку шляхом переобліку векселів, під заставу цінних паперів, а в деяких країнах рефінансування може відбуватися без застави.

4. Зміни законодавчо-нормативного забезпечення кредитної діяльності банків.

Як зазначалося вище, держава здійснює фінансово-кредитну підтримку економіки країни через грошово-кредитну політику прямими і непрямими методами. Доступ підприємств реального сектору до дешевих кредитних ресурсів банків є дуже важливим для збільшення інвестування у реальний сектор економіки будь-якої країни на всіх етапах її розвитку (окрім «перегріву»). Найбільш активними учасниками кредитування у банкоцентричних країнах є комерційні банки. Саме доступ та якість їхніх ресурсів найчастіше є індикатором можливого подальшого сталого розвитку країни. У той же час банківська система взагалі та кредитування зокрема (як найбільш поширений і основний напрям діяльності комерційних банків) наразі є найбільш зарегульованим центральним банком. Так, центральні банки країн світу встановлюють різні економічні нормативи (коефіцієнти), які є обов'язковими для дотримання комерційними банками. До них відносяться нормативи достатності капіталу комерційного банку, нормативи ліквідності балансу, нормативи кредитного ризику тощо. Крім того, центральний банк може встановлювати необов'язкові показники, які комерційним банкам рекомендується підтримувати на належному рівні. Особливу увагу центральний банк країни приділяє саме контролю, нагляду та моніторингу кредитних операцій, що здійснюють комерційні банки. Важливість для економіки країни зменшення ризиків зростання «поганих» кредитів довела остання фінансова криза. Наразі у провідних країнах світу посилюється контроль центральних банків за такою діяльністю комерційних банків, що потребує відповідних змін в нормативно-правових документах, що регулюють кредитну діяльність банків.

Непряма кредитна підтримка в рамках здійснення грошово-кредитної політики реалізується наступними інструментами

1. Облікова (дисконтна) політика центрального банку

Облікова (дисконтна) політика центрального банку є одним з інструментів, що застосовується наразі практично всіма грошово-кредитними системами світу, активно почала використовуватися з середини XIX століття. Офіційна облікова ставка є орієнтиром для ринкових ставок за кредитами. Встановлюючи офіційну облікову ставку, центральний банк визначає вартість залучення кредитних ресурсів комерційними банками. Чим вище рівень офіційної облікової ставки центрального банку, тим вища вартість кредитів, що надаються банками. Звідси випливає, що політика зміни облікової ставки є інструментом регулювання якісного параметра грошового ринку – вартості банківських кредитів.

Відповідно до ситуації в економіці, яка складалася в різні періоди розвитку, офіційна облікова ставка центральних банків зарубіжних країн коливалася в досить широких межах – від 0,5 до 15%. Так, розміри офіційної облікової ставки федеральних резервних банків США в 60-ті роки XX століття не виходили, як правило, за межі 4%, а в 70-ті ро-

ки минулого століття – зросли до 14%. Високий рівень офіційної облікової ставки федеральних резервних банків і процентних ставок за кредитами і депозитами комерційних банків з'явився одним з найважливіших чинників посилення в ці роки припливу іноземного капіталу в США. З початку 70-х років відзначалося зростання облікової ставки Бундесбанку (Німеччина): з 3–4 до 8% у 1993 році.

Деяко своєрідними є методи регулювання офіційної облікової ставки ФРС США в силу специфіки самої форми організації грошово-кредитної системи цієї країни. Кожен з федеральних резервних банків самостійно встановлює рівень своєї облікової ставки, який через 14 днів підлягає перегляду і затвердженню Радою керуючих ФРС. Разом із тим фактична централізація дій федеральних резервних банків, по суті, визначає проведення ними єдиної політики у сфері регулювання облікових ставок.

Необхідно відмітити, що в більшості країн світу облікова (дисконтна) політика центрального банку є активним інструментом непрямого впливу на економіку країни. Так, у період останньої фінансової кризи майже всі провідні країни світу (США, Японія тощо) знижували значення облікової ставки, намагаючись «оживити» економіку. Так, ФРС США почав знижувати відсоткову ставку в вересні 2007 року, поступово зменшуючи її до рекордно низького рівня, досягнувши самого «дна» кризи (грудень 2008 року) значення 0,25%. Політика ФРС у той час є зрозумілою і обґрунтованою: американська економіка засіла глибоко в рецесії, а низькі процентні ставки стимулювали економічну діяльність, знижуючи вартість запозичення грошей і роблячи кредити більше доступними. На цьому тлі було вирішено знехтувати супутніми ризиками – збільшенням грошової маси та інфляцією. Але водночас були послаблені вимоги до позичальників, виникли так звані цінові бульбашки, що стало однією з головних причин початку фінансової кризи в Америці.

Аналогічні дії були впроваджені в Японії. Під час останньої фінансової кризи центральний банк країни низив облікову ставку з 0,15% річних до 0,1%.

Необхідно відмітити, що зміна офіційної облікової ставки як інструмента грошово-кредитного регулювання широко використовується центральними банками розвинених країн, в той час як в державах, що розвиваються та мають програми підтримки з МВФ, питання відсоткової ставки тісно пов'язано з рівнем інфляції, який часто – густо перевищує 10%, віддається перевага прямому регулюванню процентних ставок за кредитами і депозитами комерційних банків шляхом їх компенсації за рахунок коштів бюджету.

Оцінюючи регулюючу роль офіційної облікової ставки, слід зазначити, що вона для ділових кіл країни є свого роду барометром економічної ситуації в країні.

2. Диференціація норм обов'язкового резервування залучених банками ресурсів

Цей інструмент грошово-кредитної політики вперше був використаний в США в 30-ті роки минулого століття. Відра-

зу після Другої світової війни його впровадили в практику центральні банки всіх провідних капіталістичних країн.

Величина обов'язкових резервів визначається двома способами – по відношенню до банківських пасивів (тільки в частині зобов'язань), або по відношенню до банківських активів. Спосіб визначення резервних вимог по відношенню до банківських пасивів є найбільш старим. Суть його полягає в тому, що комерційні банки повинні резервувати в обов'язковому порядку частину залучених депозитів клієнтів на рахунках у центральному банку. Так, комерційні банки Великобританії розміщують 0,35% стерлінгових депозитів на рахунок в Банку Англії. На практиці норми обов'язкових резервів за пасивами можуть встановлюватися по відношенню до всіх або окремих статей зобов'язань банку. Застосовуючи подібний вибірковий підхід, центральний банк намагається таким чином впливати на розмір кредитних ресурсів комерційних банків, які вони можуть спрямовувати на кредитну підтримку підприємств реального сектору економіки.

Другий спосіб визначення величини резервних вимог по відношенню до банківських активів є чисто французьким виходом і на практиці застосовується значно рідше. Сутність його полягає в лімітуванні (кількісному обмеженні) кредитних вкладень за допомогою встановлення верхніх меж загальної суми кредитів або їх приросту. Причому вказані параметри встановлюються в індивідуальному порядку для кожного комерційного банку. Крім того, можуть лімітуватися обсяг і кількість кредитів, що надаються одному клієнту банком. Такі директивні параметри отримали назву «кредитних стель» і відповідно метод – метод кредитних стель. В Англії цей метод використовувався до 1971 року. За порушення встановлених кредитних лімітів комерційні банки зазнавали з боку Банку Англії санкцій у вигляді сплати високого облікового відсотка або обов'язкового перерахування на безпроцентні рахунки у Банк Англії суми, що дорівнює перевищенню цих лімітів. Таким чином, центральний банк країни має можливість впливати на обсяги та напрямки кредитування, якщо встановлені обмеження диференціюються в залежності від галузевої приналежності підприємства-позичальника.

У кожного способу визначення резервної бази по відношенню до банківських пасивів (тільки в частині зобов'язань) або до банківських активів є свої переваги і недоліки. З одного боку, обов'язкові резерви сприяють поліпшенню банківської ліквідності, коли вони розраховуються на основі пасивних банківських операцій. Це забезпечується завдяки тому, що за рахунок коштів комерційних банків, що зарезервовані у центральному банку, останній має можливість у випадку погіршення ліквідності банківської системи чи окремих банків спрямовувати ці ресурси на підтримку їх ліквідності. У даному випадку їх вплив на економіку є опосередкованим: знижуючи норми резервування центральний банк надає можливість комерційним банкам збільшити частку залучених коштів, які вони можуть спрямовувати на кредитну підтримку підприємств реального сектору економіки. Встановлення обов'язкових резервів у частині зоб-

Бов'язань банків є інструментом регулювання обсягів вільних ресурсів банків, які вони можуть спрямовувати для кредитування своїх клієнтів, в тому числі і підприємства реального сектору економіки. Залежно від того, підвищуються чи знижуються норми обов'язкового резервування залучених коштів та/або розширюються чи звужуються обсяги залучених ресурсів, що підлягають обов'язковому резервуванню в центральному банку по встановленим нормам, визначаються можливості банків щодо розширення чи скорочення кредитних вкладень в економіку. Якщо норми резервування збільшуються чи розширюється склад ресурсів, що підлягають обов'язковому резервуванню, скорочуються обсяги кредитних ресурсів банків, а відтак вони стають більш дорогими, що робить менш недоступними банківські позики для значної кількості підприємств, в наслідок чого зменшуються обсяги кредитних вкладень в економіку країни і її реальний сектор. Підвищення кредитної підтримки банками розвитку реального сектору економіки забезпечується в тому разі, якщо норми обов'язкового резервування знижуються та/або склад залучених ресурсів, що підлягають такому резервуванню, скорочуються. Адже в цьому випадку більша частка залучених ресурсів залишається в розпорядженні банків і може використовуватися ними для кредитування своїх клієнтів, в тому числі і підприємств реального сектору економіки.

Встановлення резервних вимог по відношенню до банківських активів забезпечує регулюючий вплив на темпи і масштаби економічного розвитку, проте не позбавлений істотних недоліків. Така практика призводить до зниження ділової активності в країні, погіршення функціонування банківської системи в цілому, перешкоджає розвитку конкуренції в банківській справі, утрудняє доступ малих і середніх фірм до банківського кредиту, погіршуючи стан їх платежів, кредитоспроможність і фінансовий стан. На думку багатьох західних економістів, даний метод служить найбільш ефективним антиінфляційним засобом. Тому до прямого обмеження обсягів банківського кредитування центральний банк вдається звичайно в періоди посилення інфляції.

3. Операції центрального банку на відкритому ринку

Механізм використання центральним банком операцій на відкритому ринку як інструменту впливу на економіку країни полягає в наступному. При покупці центральним банком цінних паперів у комерційних банків, відповідні суми надходять на їх резервно-кореспондентські рахунки, тобто збільшується обсяг банківських ресурсів, а отже, з'являється можливість розширення активних, в тому числі кредитних, операцій банку. У разі продажу центральним банком цінних паперів комерційним банкам, навпаки, обсяги ресурсів банків зменшується, а в банківській системі в цілому відбувається скорочення кредитних ресурсів або підвищення їх вартості. Таким чином, операції на відкритому ринку – найбільш дієвий і гнучкий ринковий інструмент грошово-кредитної політики центрального банку, що забезпечує ефективний вплив на грошовий і кредитний ринок, а отже і на економіку країни.

Порядок здійснення операцій центрального банку на відкритому ринку може бути різним. Він відрізняється в залежності: від об'єктів операцій (операції з державними чи приватними цінними паперами); терміновості угод (короткострокові – до 3 місяців, довгострокові – від 1 року і більше); сфери проведення операцій (тільки банківський сектор або в сукупності з небанківським сектором ринку цінних паперів); джерела ініціативи у проведенні операції (центральный банк або учасники грошового ринку). Відмінності в технічних процедурах проведення операцій на відкритому ринку зумовлені низкою факторів. Найважливішими з них є специфіка кредитно-банківської системи, що припускає різний склад учасників ринку, і особливості національного законодавства. Найбільшого поширення операції на відкритому ринку отримали в країнах з максимально розвиненими сегментами грошового ринку – США, Канада, Великобританія, Німеччина, Японія, Франція та Італія. У державах, що розвиваються, в яких ринок високоякісних цінних паперів залишається незначним за обсягами, операції центрального банку з цінними паперами не можуть впливати на грошову базу і величину резервів комерційних банків, не дезорганізуючи в той же час сам ринок.

Необхідно визначити, що зміна облікової ставки і норм обов'язкового резервування залучених банками ресурсів в розвинутих країнах використовується в грошово-кредитній політиці значно рідше в порівнянні з операціями на відкритому ринку. У практиці їх центральних банків такі заходи відносяться до крайніх заходів і використовуються у разі подолання фінансової кризи або за умови проходження економікою межі фаз ділової активності. Корекція облікової ставки і норм резервування не відноситься до популярних методів реалізації грошово-кредитної політики, тому що порушує стабільність діяльності фінансово-кредитних інститутів, і вимагає коригування ними планово-прогнозних показників їх діяльності. На відміну від цього, проведення операцій на відкритому ринку не приводить до різких змін у стратегічній діяльності комерційних банків.

Проте вище зазначені заходи центрального банку (облікова політика, диференціація норм обов'язкового резервування залучених банками ресурсів, операції на відкритому ринку) можуть не досягти мети, яку він ставить в рамках реалізації загальнодержавної фінансово-кредитної політики, внаслідок непередбачуваної поведінки комерційних банків або населення. Так, наприклад, центральний банк збільшує операції на відкритому ринку з купівлі цінних паперів, що повинне призвести до зростання пропозиції грошей і викликати падіння процентних ставок за кредитами у комерційних банках, і тим самим поживати економічну ситуацію в країні. Однак якщо банки вважатимуть за краще збільшувати свої зайві резерви, замість того, щоб надавати кредити, а населення переведе частину власних коштів з депозитів у готівку, зменшиться грошовий мультиплікатор, що нейтралізує розширення грошової маси і знизить результативність вжитих центральним банком дій. Схожа ситуація спостерігалася за часів

Таблиця 2. Участь держави в статутних капіталах рекапіталізованих банків

Банк	Участь держави	
	внесок, млрд. грн.	частка в статутному капіталі, %
1. Родовід Банк	2.809	99.97
2. «Київ»	3.563	99.93
3. Укргазбанк	3.100	81.57
Усього	9.553	–

Джерело: складено авторами на основі постанови КМУ.

Великої депресії в Америці аж до 40-х років XX століття, коли комерційні банки почали збільшувати свої резерви замість активного кредитування підприємств та населення.

Залежність дієвості основних вище зазначених інструментів грошово-кредитної політики на економіку країни від дій її економічних суб'єктів (комерційних банків та населення) знайшло свої наукове обґрунтування в теорії оптимальних очікувань. Відповідно до неї економічні агенти, виходячи з минулого досвіду та використовуючи наявну інформацію, можуть самі прогнозувати майбутні процеси, що відбуватимуться в економіці, і, відповідно, приймають раціональні з їх точки зору рішення. Таким чином, заходи центрального банку можуть не досягти мети внаслідок непередбачуваної поведінки комерційних банків чи/або населення.

4. Участь держави у рекапіталізації банків

Втручання держави у функціонування фінансового сектору задля економічного розвитку країни може забезпечуватися кількома альтернативними шляхами:

1) посилення регулюючого впливу держави в особі уповноважених державних інституцій (і, перш за все, центрального банку) на діяльність банків другого рівня – через реалізацію функцій кредитора останньої інстанції;

2) створення нових державних банків, перш за все, – банків розвитку;

3) повної (100%-ної) націоналізації недержавних комерційних банків, у тому числі через викуп часток нинішніх власників за символічну ціну;

4) рекапіталізації проблемних банків. На відміну від націоналізації при рекапіталізації не досягається 100% участі держави в статутному капіталі, а отже банк не набуває статусу державного.

Наразі в Україні існує три банки, що були рекапіталізовані під час останньої фінансової кризи (табл. 2).

Слід зазначити, що ці банки не момент їх рекапіталізації не були провідними серед банків, що кредитують і обслуговують базові галузі економіки країни. Вони також не відповідали критеріям «системного» банку, оскільки їхня частка в сукупному обсязі пасивів банківської системи України була меншою ніж 10%. Проте після рекапіталізації Родовід Банку йому були передані повноваження для сплати компенсацій коштів вкладників Укрпромбанку.

До того ж слід враховувати, що держава на момент входу в статутний капітал Родовід Банку, Укргазбанку і банку «Київ» не мала жодної стратегії подальшої роботи з рекапіталізованими банками. Ці банки наразі змушені функціо-

нувати не як провідники державної політики, а як звичайні банківські установи, до того ж перебуваючи інколи в стані конкуренції один з одним. І тільки влітку 2011 року на базі Родовід Банку вирішено створити санаційний банк.

Викладене вище дає підстави стверджувати, що рекапіталізацію банків в Україні ні в якому разі не слід здійснювати без попереднього вироблення чіткої державної стратегії та політики, провідниками яких ці установи мають стати. Крім того, доцільно переглянути функції та порядок роботи тих фінансових установ, які вже перебувають під державним контролем через наявність частки участі в статутному фонді, та оптимізувати їх для реалізації державної фінансово-економічної політики.

Окрему увагу слід приділити прямим методам фінансової підтримки економіки країни в рамках грошово-кредитної політики як складової державної фінансово-кредитної підтримки економіки. Вони реалізується шляхом визначення умов і порядку кредитної підтримки банками державного бюджету через операції на первинному та вторинному ринку державних цінних паперів і передбачає наступне.

Центральний банк визначає умови та порядок участі як вітчизняних, так і іноземних банків в операціях на ринку державних облігацій внутрішньої державної позики при їх розміщенні (на первинному ринку) і в процесі обігу (на вторинному ринку). Комерційним банкам надано право купувати ці цінні папери як для себе за власні ресурси, так і для своїх клієнтів – за кошти клієнтів. Завдяки таким операціям банків збільшується фінансування дефіциту бюджету за рахунок реалізації урядом облігацій внутрішньої державної позики, що дозволяє збільшувати обсяги бюджетних асигнувань за цільовим призначенням, в тому числі для підтримки розвитку окремих галузей виробництва та підприємств.

Висновки

Таким чином, слід зазначити, що ресурсна база банків тісно пов'язана з реалізацією фінансово-кредитної підтримки економіки, яка може здійснюватися через використання відповідних інструментів, а саме шляхом:

а) кредитної підтримки:

– прямий метод, інструменти реалізації – створення державних банків, у тому числі банків розвитку; введення прямих обмежень на кредитування центральним банком комерційних банків; прямий розподіл кредитних ресурсів, що надаються комерційним банкам у порядку рефінансування, між пріоритетними галузями, регіонами тощо; удосконален-

ня законодавчо–нормативного забезпечення кредитної діяльності банків;

– непрямий метод, інструменти реалізації – визначення впливу центрального банку до комерційних банків щодо отримання ними кредитів рефінансування, видів та термінів їх надання, форм і видів забезпечення, рівня процентної ставки за такими кредитами; облікової (дисконтної) політики центрального банку, диференціації норм обов'язкового резервування залучених банками ресурсів, операцій центрального банку на відкритому ринку, участі держави у рекапіталізації банків;

б) фінансова підтримка:

– непрямий метод, інструмент реалізації – визначення державою умов і порядку кредитної підтримки банками державного бюджету через операції на первинному та вторинному ринках державних цінних паперів).

Література

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // <http://www.bank.gov.ua>

2. Мотриченко В.М. Сфери діяльності та функції державних підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №5(71). – С. 120–127.

3. Аналіз банківської діяльності: підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій–Вергуненко та ін.; За ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2006. – 600 с.

4. Пашковский В.С. Государственные институты развития как средство модернизации. – Бизнес и банки. – 2008.

5. Гроші та кредит: підручник / М.І. Савлу, А.М. Мороз, М.Ф. Пудовкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.

6. Міщенко В.І. Особливості дії трансмісійного механізму грошово–кредитної політики в умовах кризи / Міщенко В.І., Сомик, А.В., Лисенко Ф.С. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2010. – 96 с.

7. Соловьева С.В., Финансовая система и реальный сектор экономики России // Проблемы экономики. – 2008. – №2 (21). – С. 159–164.

8. Андрюшин С.А., Кузнецова В.В. Денежно–кредитная политика: времена перемен // Банковское дело. – 2010. – №10. – С. 42–46.

Д.Д. БУРКАЛЬЦЕВА,

к.е.н., доцент, Феодосійська фінансово–економічна академія Київського університету ринкових відносин

Проблеми трансплантації суспільних інститутів у ході ринкової трансформації економіки

Розкривається об'єктивна необхідність, специфіка та головні напрями впливу трансплантованих суспільних інститутів на процеси ринкової трансформації економіки. Визначено місце трансплантованих інститутів в сучасному інституційному середовищі.

Ключові слова: трансплантовані суспільні інститути; інституціональна структура трансформаційного суспільства; ринок інститутів.

Раскрывается объективная необходимость, специфика и главные направления влияния трансплантированных общественных институтов на процессы рыночной трансформации экономики. Определено место трансплантированных институтов в современной институциональной среде.

Ключевые слова: трансплантированные общественные институты; институциональная структура трансформационного общества; рынок институтов.

An objective necessity, specific and main directions of influence of the transplanted public institutes, open up on the processes of market transformation of economy. The place of the transplanted institutes in a modern institutional environment is defined.

Keywords: public institutes are transplanted; institutional structure of transformational society; market of institutes.

Постановка проблеми. Теорія ринкового реформування економіки тісно пов'язана з обґрунтуванням вибору суспільно–економічних інститутів, здатних забезпечити успішний розвиток трансформаційних процесів та створення ефективних механізмів функціонування ринкової економіки. Їхнє становлення в постсоціалістичних країнах здійснювалося двома шляхами – через конструювання нових власних (внутрішніх) інститутів та трансплантацію (запозичення) тих, які ефективно «зарекомендували» себе в інших країнах. Створення власних інститутів передбачає тривалий термін адаптації та перевірки «сконструйованих» механізмів на практиці. У ході застосування вони часто виявлялися малоефективними або непридатними з ряду об'єктивних та суб'єктивних причин. Запозичені суспільно–економічні інститути як такі, що вже перевірені досвідом використання в інших країнах, також не завжди «приживалися» в нових умовах, хоч у ряді країн показали свої переваги.

Разом із позитивними чинниками у ході реформування були запозичені й негативні риси цих інститутів. Вони дотепер здійснюють суперечливий вплив на функціонування економічної системи і навіть можуть складати загрозу економічній безпеці країни. Дуже важливо чітко розрізняти причини небезпеки. Якщо інституціональні структури заважають економічному зростанню, то, як зазначає Д. Норт, «...питан-

ня полягає в тому, нав'язана ця інституціональна структура ззовні чи детермінована внутрішніми факторами, чи є наслідком поєднання і того, й іншого?» [2, с. 171].

Отже, оцінка ролі трансплантованих інститутів у процесах ринкової трансформації економіки залишається досить актуальною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різним аспектам становлення інституціональних основ у процесі ринкової трансформації економіки присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних економістів В. Гейця, С. Архієреєва, А. Гриценка, Е. Лібанової, С. Єрохіна, Т. Заславської, С. Кірдіної, І. Малого, А. Мокія, В. Новицького, Ю. Пахомова, В. Полтеровича, А. Сухарева, М. Флейчук, А. Шастітко. Власне, поняття «трансплантації» інститутів запропонував В.М. Полтерович у 2001 році [6]. Він поставив за мету розробку принципів відбору запозичених інститутів та ефективних технологій їх трансплантації. Є.А. Гриценко розробив методологічні підходи дослідження якості таких інститутів [1]. М.І. Флейчук розкрила їхні особливості в Україні та пов'язала з вірогідністю виникнення загроз економічній безпеці країни [8, с. 379].

Мета статті – виявити головні напрями впливу трансплантованих суспільних інститутів на процеси ринкової трансформації економіки, дати їм оцінку та розкрити причини суперечливого впливу на економіку.

Виклад основного матеріалу. В економічному розумінні інституції включають: офіційні та неофіційні правила поведінки економічних суб'єктів; організаційні структури і форми; інституціональні конфігурації, до яких належать як офіційні та неофіційні правила, так і групи організацій, що забезпечують їх реалізацію. До останньої групи, зокрема, відносяться інститути ринку (товарного, грошового, цінних паперів тощо), власності та її приватизації, підприємництва, конкуренції та обмеження монополізму, державного регулювання (прогнозування, індикативне планування, програмно-цільове управління, державне замовлення, податкова система) [10].

Суспільні інститути класифікуються за рядом критеріїв. Залежно від ступеню формалізації виділяють формальні та неформальні інститути. Формальні інститути мають свої посадові, розмежувальні, цільові, повноважні та інші характеристики. Неформальні – це ті, що існують поряд з формальними, або виникають внаслідок неефективності формальних інститутів. За роллю в економічній системі інститути поділяють на базові (головні, фундаментальні) та комплементарні (доповнюючі) інститути. За способом виникнення суспільні вони можуть бути природними – такими, що виникають як автоматична реакція на зміни в економічному середовищі, та штучними – цілеспрямовано сконструйованими.

За джерелами розвитку інститути поділяють на внутрішньо сконструйовані та трансплантовані або запозичені з досвіду використання в інших країнах. Така класифікація дуже актуальна щодо розвитку інституціонального середовища постсоціалістичних країн. Термін «трансплантація» для цих країн розуміють як «...щеплення до організму східноєвропейських

суспільств певного числа інституцій або механізмів, які вважаються «розвинутішими», з метою поліпшення функціонування та потенціалу розвитку цього організму» [9, с. 27]. Але в такому випадку необхідно передбачати й можливість їх неприживлення (відторгнення) у результаті у результаті негативних наслідків використання або суспільного протесту. Так, запровадження нових інституціональних норм в період ринкової трансформації економіки розпочиналося з трансплантації стандартів законодавчої бази, яка повинна була забезпечити правильне функціонування відповідних інститутів. На початку 90-х років в Україні було прийнято ряд господарських законів, написаних за найкращими зразками європейських країн. Вони виявилися неефективними, а то й помилковими. Така стратегія обмежувалася запозиченням лише формальних інститутів і не могла гарантувати успіху, оскільки застосовувалася в іншому культурному, ментальному та інституційному середовищі. Цим, з нашого погляду, можна пояснити той факт, що з потенційних лідерів у процесах швидкого ринкового реформування економіки за перші десять років Україна перемістилася до аутсайдерів, не використавши своїх реальних можливостей.

В. Полтерович підкреслює, що будь-яка трансплантація інститутів зумовлює деструктивні наслідки або дисфункції. Найбільш поширені серед них чотири типи: атрофія і переродження інститутів; активізація діяльності альтернативних інститутів і відторгнення; інституційний конфлікт; «парадокс передачі» [6, с. 45–50].

1. Запозичений інститут може виявитися незатребуваним, якщо, наприклад, його використання несумісне з культурними традиціями або з інституційною структурою реципієнта. Він може поступово атрофуватися й зникнути або виявитися джерелом інституційної дисфункції, коли активізуються деструктивні можливості його застосування. Тоді, зберігаючи формальну ідентичність, інститут може переродитися на інструмент тіньової діяльності.

2. Активізація діяльності альтернативних інститутів і відторгнення трансплантованих інститутів може пов'язуватися з активізацією альтернативних інститутів, несприйняттям суспільством інституційних заходів.

3. Інституційний конфлікт може виникнути у разі невиконання економічними агентами формальних правил, порушення прав власності, корупційними діями тощо.

4. «Парадоксом передачі» В. Полтерович називає виграш, який може отримати донор за рахунок реципієнта внаслідок «безкоштовної» трансплантації інститутів. Наприклад, фінансування нововведень здійснюється значною мірою через заходні гранти. Проте остаточний ефект неоднозначно позитивний, тому що істотна частина новоствореного високоякісного людського капіталу знаходить застосування в інших країнах.

Причини деструктивних наслідків трансплантації суспільних інститутів у ході ринкових трансформацій мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Так, у працях М. Олсона, А. Ослунда та інших дослідників ефективність

економічних реформ пострадянських країн пояснюється особливостями соціокультурних характеристик суспільства, успадкованих від минулого періоду і таких, що перешкоджають ефективній реалізації норм ринкової поведінки, які були «імпортовані» [3, с. 117–119; 4, с. 99–108].

З нашого погляду, складність та неефективність трансплантації таких інститутів пояснюється тим, що вони відбувалися в умовах не класичного, а інверсійного типу ринкових трансформацій, і, відповідно, соціально-економічні наслідки одних і тих же інституціональних заходів могли бути навіть протилежними. Проблема полягала в тому, щоб забезпечити відповідність нових інститутів вже укоріненим, тих, що поступово складаються в ході реформування, та вже сформованих, але в умовах іншого інституційного середовища. Відсутність рівноваги між цими елементами інституційної системи виступає причиною виникнення інституційних ям – такого стану інституційного середовища, в якому існує нагальна необхідність інституційних змін, але відсутні інституційні механізми цих змін. Щоб уникнути такого розвитку, необхідно враховувати культурну специфіку країни, господарський менталітет громадян, рівень довіри як основи соціального капіталу.

Інституціональна структура трансформаційного суспільства має свої особливості. Її інститути можуть забезпечувати ефективність економічного розвитку, як правило, у короткому періоді. Після виконання своїх завдань ці інститути трансформуються або видаляються як такі, що вже завершили свою місію. Інституціональні зміни відбуваються під впливом об'єктивних та суб'єктивних чинників, до яких належать такі, як: темпи економічного розвитку, зростання сукупного попиту, зміни в системі суспільних цінностей, необхідність удосконалення самих інститутів; міра зацікавленості в інституціональних змінах правлячих груп та інші.

Отже, важливо враховувати сукупність інтересів, які виникають у ході трансплантації та у процесах функціонування суспільних інститутів. Інколи це інтереси «експортерів» трансплантованих інститутів або представників органів державної влади, які здійснюють їх впровадження в систему регулювання політичних, економічних, соціальних процесів.

Як зауважує М. Флейчук, «...розвинені країни часто готові сплатити й витрати на трансплантацію, іноді навіть конкуруючи за право «виростити» на новому ґрунті саме свій інституційний продукт» [8]. Для цих країн важливо було отримати нові ринки збуту, постачальників дешевих ресурсів, можливість отримати високооплачувану роботу за надання «трансплантаційних послуг» тощо. Вітчизняні чиновники, які здійснювали інституційні зміни за відсутності розвиненої системи суспільного контролю, використовували механізми та результати цієї трансплантації у власних цілях. Це стало причиною зниження рівня економічної та соціальної безпеки країни.

Отже, можна стверджувати, що результатом успішного застосування трансплантованих інститутів мають бути економічна і соціальна безпека, формування ефективних меха-

нізмів ухвалення колективних рішень, зростання доходів державного бюджету та інші соціально-економічні показники. Самі інститути мають оцінюватися як специфічний вид суспільних благ. В їхній характеристиці саме як суспільних благ важливо враховувати ймовірність позитивних і негативних наслідків, які оцінюються з погляду різних соціальних верств, а також визначати ефективність існування різних варіантів інститутів, які приймаються для регулювання певних процесів. Наприклад, можемо аналізувати декілька варіантів пенсійних реформ, реалізація яких по-різному впливає на втрати або вигоди певних груп населення.

У процесі трансплантації нових інститутів можуть складатися ринкові стосунки щодо попиту на них з боку зацікавлених агентів та їх готовності платити за прийняття певних норм, блокування невігідних проектів тощо. Це зумовлює зростання трансакційних витрат, часто зумовлює виникнення корупційних схем, перерозподілу суспільного багатства на користь тих, хто виграв у результаті їх впровадження. У цьому розумінні важливе уточнення поняття ринку інститутів як механізму, за допомогою якого індивіди обирають правила гри в суспільстві. Функціональне призначення такого роду ринку – «...вибір і заохочення інституціональних інновацій і форм адаптивної поведінки» [5]. Результатом суперництва на ринку інститутів стає затребуваність чи конкурентна перевага одних інститутів і поразка інших. При цьому суспільний вибір тих чи інших форм інституціональних чинників залежить не тільки від власне політичних, але й від соціально-економічних чинників, певною мірою від суб'єктивних оцінок втрат та вигод тих, хто приймає рішення щодо застосування нових інститутів.

У процесі використання трансплантованих інститутів їх сутність зазнає якісних змін. Процес трансплантації може розглядатися як становлення принципово нової економічної системи, в якій нові інститути виникають на місці та поряд із колишніми інститутами. Старі та нові інститути діють паралельно і можуть суперечити один одному. Поступово нові формальні інститути спочатку стають фасадом, за яким знаходяться традиційні неформальні практики, але починається поступова, повільна конвергенція через «синтез» традиційних і імпортованих інститутів. При цьому змінюються не тільки неформальні, а й формальні норми, що адаптуються, пристосовуються до нового для них цивілізованого середовища [5]. Дуже важливим при дослідженні наслідків впровадження запозичених інститутів в трансформаційному суспільстві є вивчення менталітету населення країни, адже менталітет змінюється дуже повільно, його трансформація відбувається під впливом різноманітних факторів протягом тривалого часу. Ментальна структура змінюється повільніше, ніж соціальні інститути, може як стимулювати, так і обмежувати соціальні процеси.

Головними суб'єктами на ринку інституціональних перетворень з боку «покупців» виступають держава і політична еліта. Реальна ж «ціна» впровадження нових формальних інститутів пов'язана з розподілом сил у політичному просторі, і, відповідно, заснована на прогнозуванні обсягу вигод і затрат, які мо-

жуть зазнати певні групи зацікавлених суб'єктів від намічуван-
них змін; а також стосується розміру витрат на впровадження
цих інститутів, прорахування наслідків від їх впровадження
(ступеня довіри з боку населення тощо). Крім того, перероз-
поділ функцій чиновників у результаті впровадження нових ін-
ститутів може спровокувати ситуацію, за якої витрати будуть
здійснювати одні політичні групи, а користуватися плодами
нових інституціональних умов – інші.

Висновки

Об'єктивна необхідність трансплантації суспільно–еконо-
мічних інститутів в трансформаційний період була зумовле-
на стратегією переходу до переважно ринкових механізмів
регулювання економіки та формування основ соціально орі-
єнтованого ринкового господарства, функціонування якого
довело свої переваги у ряді європейських країн. Специфіка
та ефективність використання цих інститутів зумовлена ін-
версійним характером ринкових трансформацій та наявні-
стю ряду національних чинників як об'єктивного, так і суб'єк-
тивного характеру. Запозичені інститути піддаються впливу
цих факторів, переплітаються з внутрішніми вже існуючими
або штучно сконструйованими інститутами і разом створю-
ють нове інституційне середовище країни.

Подальший аналіз системи суспільно–економічних інсти-
тутів та умов їх ефективності повинен ґрунтуватися на врах-
уванні національних культурно–історичних, мораль-
но–етичних, часових особливостей розвитку економічних
відносин з властивим їм потенціалом збереження цінностей.
Це дозволить сформувати особливі підходи в економічній
політиці, прорахувати суспільні вигоди, які можна буде ре-
ально відчувати в майбутньому.

Література

1. Гриценко Е.А. Качество институтов: методологические подходы к исследованию / Е.А. Гриценко. – Наукові праці ДонНТУ, Серія: економічна. – 2008. – Випуск 34–1. – С. 56–61.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.
3. Олсон М. Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стаг-
фляция, социальный склероз / М.Олсон [пер. с англ. Бусыгина В., Пер-
цовской И., Цыплакова А. и др.]. – Новосибирск: ЭКОР, 2001. – 432 с.
4. Ослунд А. Рентоориентированное поведение в российской пере-
ходной экономике // Вопросы экономики / Учредители: некоммер-
ческое партнерство «Редакция журнала «Вопросы экономики»: Инсти-
тут экономики РАН; гл. ред. Л. Абалкин. – 1996. – №8 – С. 99–108.
5. Півторак О.І. Становлення демократичних інститутів і особливо-
сті їх функціонування в умовах реформування перехідних суспільств:
дис. канд. політ. наук: 23.00.02 / Одеська національна юридична
академія. – О., 2005.
6. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов /
В.М. Полтерович. – Экономическая наука современной России. –
2001. – №3.
7. Ткач А.А. Институциональна економіка. Нова інституціональна
економічна теорія: навч. посібн. / А.А.Ткач. – К.: Центр учбової літе-
ратур, 2007. – 304 с.
8. Флейчук М.І. Легалізація економіки та протидія корупції у систе-
мі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети
в умовах глобалізації / М.І. Флейчук. – Львів: Ахілл, 2008. – 660 с.
9. Фріб М. Як осмислити посткомунізм / М. Фріб. – К.: Політична
думка. – 1997. – С. 20–41.
10. Шкворець Ю.Ф. Роль інституційних чинників в інноваційному ро-
звитку економіки / Ю.Ф. Шкворець. [Електронний ресурс]. – Режим до-
ступу: http://iee.org.ua/files/conf/conf_article6.pdf. – Назва з екрану.

Л.О. ДЕНИСЕНКО,
к.т.н., професор,
Т.О. ЗАЄЦЬ,

аспірант, Київський національний університет технологій та дизайну

Стан корпоративного сектору економіки України

У статті розглянуто чинники впливу на стан корпоратив-
ного сектору економіки України. Оскільки промисловість
має значний вплив на стан корпоративного сектору, в
статті проведено аналіз результатів діяльності промисло-
вого виробництва. Проаналізовано стан і перспективи ро-
звитку корпоративного сектору економіки України.

Ключові слова: корпоративний сектор економіки,
промислове виробництво.

В статье рассмотрены факторы влияния на состояние
корпоративного сектора экономики Украины. Поскольку
промышленность имеет значительное влияние на со-

стояние корпоративного сектора, в статье проведен
анализ результатов деятельности промышленного про-
изводства. Проанализировано состояние и перспективы
развития корпоративного сектора экономики Украины.

Ключевые слова: корпоративный сектор экономики,
промышленное производство.

In article considers factors impact on the corporate
sector of Ukraine. As the industry has a significant impact
on the corporate sector, so the article was the analysis of
results of industrial production. The state and prospects of
the corporate sector of Ukraine.

Постановка проблеми. В умовах системної та стратегічної кризи процес впровадження такої складної комплексної організаційної інновації, як система корпоративного управління, є дуже складним. Ця проблема – проблема не тільки кожного окремого підприємства, а й економіки в цілому, вирішення якої можливе на основі зусиль держави та окремих підприємств, що виходить далеко за межі суто корпоративного управління.

Отже, можна зазначити, що на корпоративний сектор держави великий вплив має розвиток та стан економіки в цілому як в Україні, так і в усьому світі. Таким чином, доцільно дослідити стан корпоративного сектору та економіки України.

У формуванні соціально-економічної політики України на перший план виступає питання створення конкурентоспроможної та ефективної економіки. За умов розвитку світової економіки та тенденцій до її глобалізації корпоративні структури відіграють провідну роль у соціальному, економічному та політичному напрямках розвитку країн. Вони є потужним фактором глобалізації економічних відносин [1, с. 23]. Отже, існування корпоративних структур, а особливо масштабних та транснаціональних корпорацій, які мають великий потенціал, здатне суттєво впливати на розвиток суспільства, регіонів та держави в цілому.

В умовах жорсткої конкуренції реалізувати свої можливості могли лише великі успішні компанії, які перетворилися на транснаціональні корпорації. Слід відмітити високі темпи зростання їх загальної кількості. За останнє десятиріччя їх кількість збільшилася з 7 до 40 тисяч [2, с. 186]. Агуюючи значні фінансові ресурси, корпорації набувають значної економічної міцності, формують орієнтири всієї міжнародної економічної політики.

Оскільки на розвиток корпорацій впливають зовнішні фактори, можна зазначити, що на корпоративний сектор в цілому впливає стан та розвиток галузей промисловості і економіки України в цілому.

Так, концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості проголошує посилення вкладу вітчизняного промислового комплексу в економіку України через досягнення рівня технологічно розвинутих країн, наближення якості життя до європейських стандартів та забезпечення економічної і технологічної безпеки, тобто визначає провідну роль і місце промисловості у забезпеченні найважливіших стратегічних інтересів держави [3].

Значний вплив промисловості на розвиток держави можна простежити через основні економічні показники: випуск основної промислової продукції в загальному обсязі випуску за період з 2000 по 2008 рік становить близько 50%; валова додана вартість промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості – 30%; частка середньорічної кількості найманих працівників у промисловості – 40% від загального обсягу виробничо-промислового персоналу України [4].

Промисловість також займає значне місце у формуванні доходів держави. Так, за даними Держкомстату України, фінансовий

результат від звичайної діяльності підприємств промисловості України в загальному обсязі фінансових результатів діяльності підприємств у цілому в національній економіці країни становить близько 45%, і найбільшим цей показник був у 2008 році (53,8%). У 2009 році прибуток за рахунок підприємств промисловості становив уже 40% загального прибутку від діяльності підприємств України [5].

Економічна криза, яка розпочалася у 2008 році, серйозно позначилася на обсягах виробництва основних видів промислової продукції. Різке падіння обсягів промислового виробництва в кінці 2008 року продовжувалося і на початку 2009 року (найбільше падіння обсягів становило 34,1% у січні 2009 року). Але впродовж року спостерігалось повільне зменшення падіння обсягів промислового виробництва. Так, у грудні 2009 року це зменшення становило вже 21,9%, що означає початок виходу з кризового становища промисловості. Про це свідчить і різке зростання обсягів промислового виробництва за січень–квітень 2010 року (12,6%).

Аналізуючи результати діяльності промислового виробництва, можна відмітити, що в 2009 році спостерігалось призупинення тенденції поглиблення падіння виробництва, що свідчить про початок стабілізації в промисловому комплексі. Але цей процес відбувається не в усіх галузях промисловості, деякі з них продовжують існувати в умовах занепаду виробництва.

Велике значення для розвитку корпоративного сектору промисловості України пояснює доцільність аналізу його стану.

Мета статті. Таким чином, ми вважаємо за потрібне проаналізувати стан і перспективи розвитку корпоративного сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу. Розвиток корпоративного сектору може позитивно вплинути, як на українську економіку в цілому, так і на розвиток промисловості, що, у свою чергу, дозволить збільшити потік іноземних інвестицій. Останні десять років спостерігаються значні зміни у структурі цього сектору, які відображають процеси створення більш конкурентоспроможних, економічно стійких та більш привабливих для інвестицій об'єднань підприємств. Так, на рис. 1 можна помітити, як впродовж декількох років відбувалось поступове збільшення кількості об'єднань підприємств.

Значне збільшення акціонерних товариств в період з 1997 по 2002 рік пояснюється масовою приватизацією, яка мала місце в той період. Поступове зменшення кількості акціонерних товариств, яке почалося з 2005 року, та збільшення об'єднань підприємств пояснюється появою процесів реструктуризації в економіці України.

Як видно з рис. 2 та 3, ці процеси відобразилися і в промисловості, про що свідчить збільшення корпорацій та зменшення акціонерних товариств як в економіці України, так і в промисловості.

Важливо дослідити, як буде виглядати корпоративний сектор через декілька років. Спрогнозуємо подальший його розвиток у промисловості.

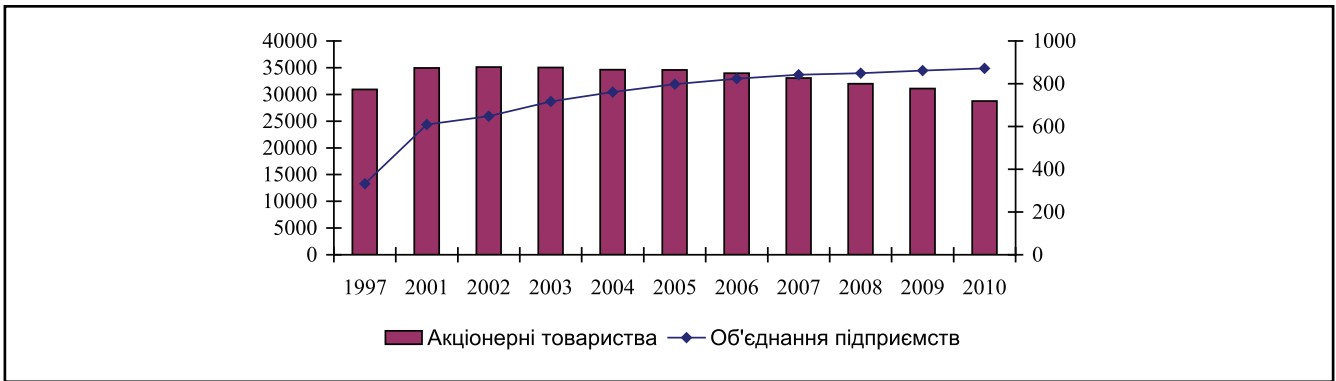


Рисунок 1. Кількість підприємств корпоративного сектору в економіці України [6]

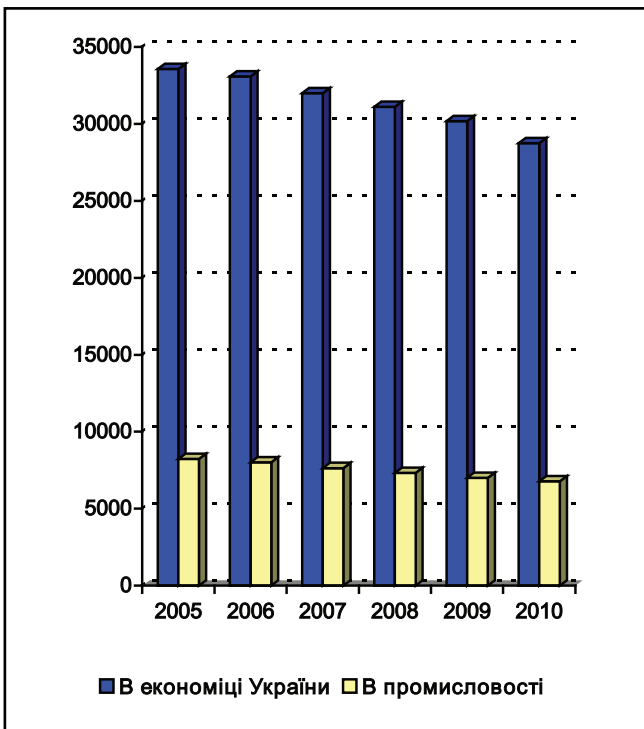


Рисунок 2. Динаміка зміни кількості акціонерних товариств в Україні [6]

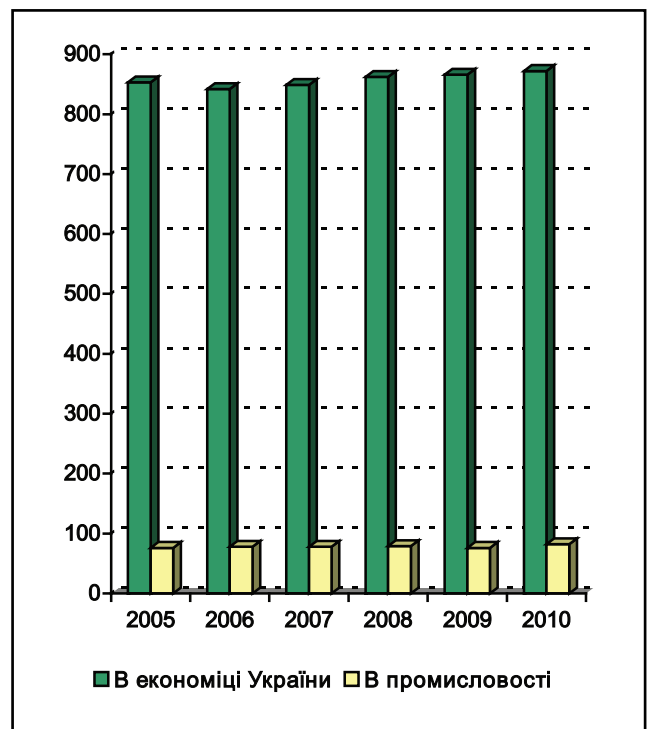


Рисунок 3. Динаміка зміни кількості корпорацій в Україні [6]

Для розрахунку прогностичних показників використовуємо метод екстраполяції трендів [7]. Графічне зображення динамі-

ки зміни кількості акціонерних товариств в економіці України представлено на рис. 4.

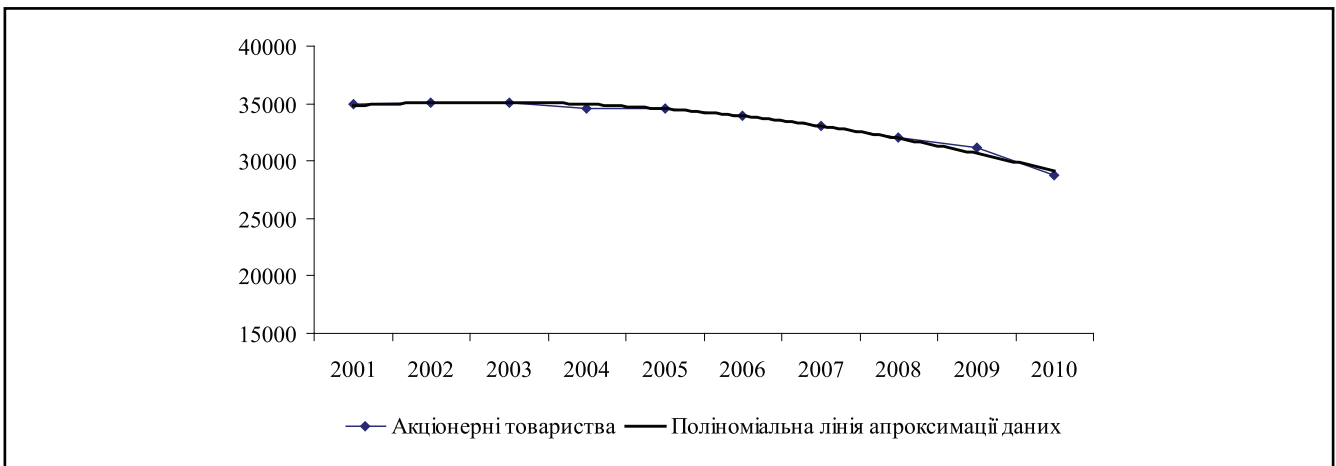


Рисунок 4. Динаміка зміни кількості акціонерних товариств в економіці України в період з 2001 по 2010 рік

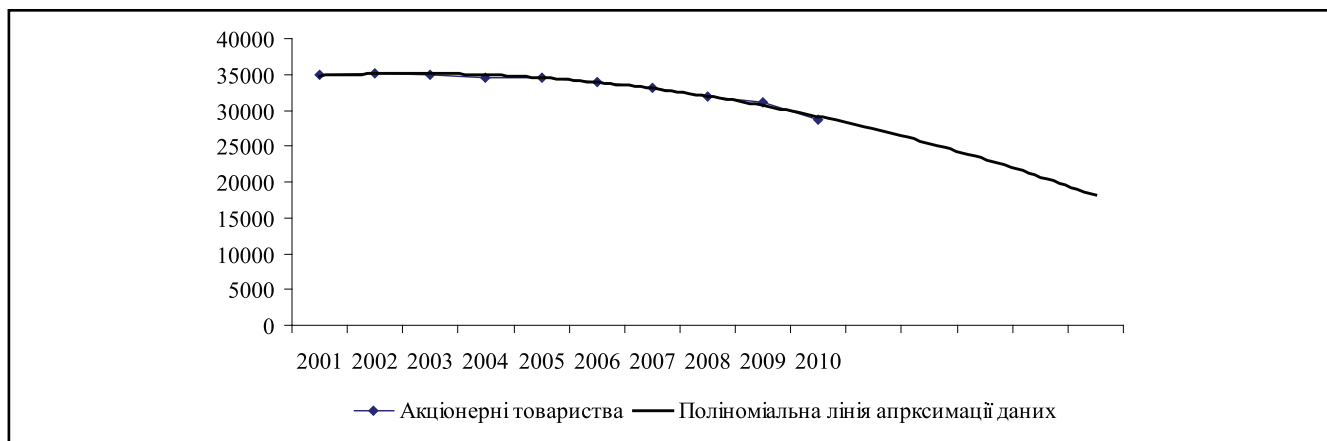


Рисунок 5. Прогноз кількості акціонерних товариств в економіці України на період до 2015 року

У результаті аналітичної апроксимації даних динамічного ряду, виконаної за допомогою комп'ютерної програми Excel від розробника програмного забезпечення Microsoft, отримано з достовірністю $R^2 = 0,988$ таку формулу:

$$Y_t = -112,53 \times t^2 + 605,62 \times t + 34920, \quad (2.1)$$

де Y_t – прогнозована кількість акціонерних товариств в економіці України в періоді t ;

t – період прогнозованого часу (в нашому випадку 2001 року відповідає $t = 1$, 2002 року $t = 2$ і т.д.).

За формулою (2.1) можна спрогнозувати кількість акціонерних товариств в економіці України на період до 2015 року. Оскільки 2011 рік є 11-м роком у ряду досліджених років, то за формулою отримаємо:

$$Y_{2011} = -112,53 \times 11^2 + 605,62 \times 11 + 34920 = 27366.$$

Так само розраховано прогнозні значення показника і на наступні роки, підставляючи значення t відповідно періоду і отримано:

$$Y_{2012} = -112,53 \times 12^2 + 605,62 \times 12 + 34920 = 25983,$$

$$Y_{2013} = -112,53 \times 13^2 + 605,62 \times 13 + 34920 = 23776,$$

$$Y_{2014} = -112,53 \times 14^2 + 605,62 \times 14 + 34920 = 21343,$$

$$Y_{2015} = -112,53 \times 15^2 + 605,62 \times 15 + 34920 = 18685.$$

Результат прогнозування зображено на рис. 5.

Поліноміальна апроксимація лінії тренда свідчить про зменшення кількості акціонерних товариств до 2015 року майже в два рази.

Далі слід дослідити, як зміниться кількість об'єднань підприємств, до яких входять і корпорації в прогнозний період. На рис. 6 приведено динаміку зміни кількості об'єднань підприємств в економіці України.

У результаті аналітичної апроксимації даних динамічного ряду, виконаної за допомогою комп'ютерної програми Excel від розробника програмного забезпечення Microsoft, отримано з достовірністю $R^2 = 0,9944$ таку формулу:

$$Y_t = -3,625 \times t^2 + 68,93 \times t + 558,65, \quad (2.2)$$

де Y_t – прогнозована кількість об'єднань підприємств в економіці України в періоді t ;

t – період прогнозованого часу (в нашому випадку 2001 року відповідає $t = 1$, 2002 року $t = 2$ і т.д.).

За формулою (2.2) можна спрогнозувати кількість об'єднань підприємств в економіці України на період до 2015 року.

$$Y_{2011} = -3,625 \times 11^2 + 68,93 \times 11 + 558,65 = 878,$$

$$Y_{2012} = -3,625 \times 12^2 + 68,93 \times 12 + 558,65 = 864,$$

$$Y_{2013} = -3,625 \times 13^2 + 68,93 \times 13 + 558,65 = 842,$$

$$Y_{2014} = -3,625 \times 14^2 + 68,93 \times 14 + 558,65 = 813,$$

$$Y_{2015} = -3,625 \times 15^2 + 68,93 \times 15 + 558,65 = 777.$$

Результат прогнозування зображено на рис. 7.

Поліноміальна апроксимація тренда свідчить про поступове зменшення кількості об'єднань підприємств в економіці України на період до 2015 року на 12,3% порівняно з 2010 роком. В порівнянні з 2001 роком кількість об'єднань

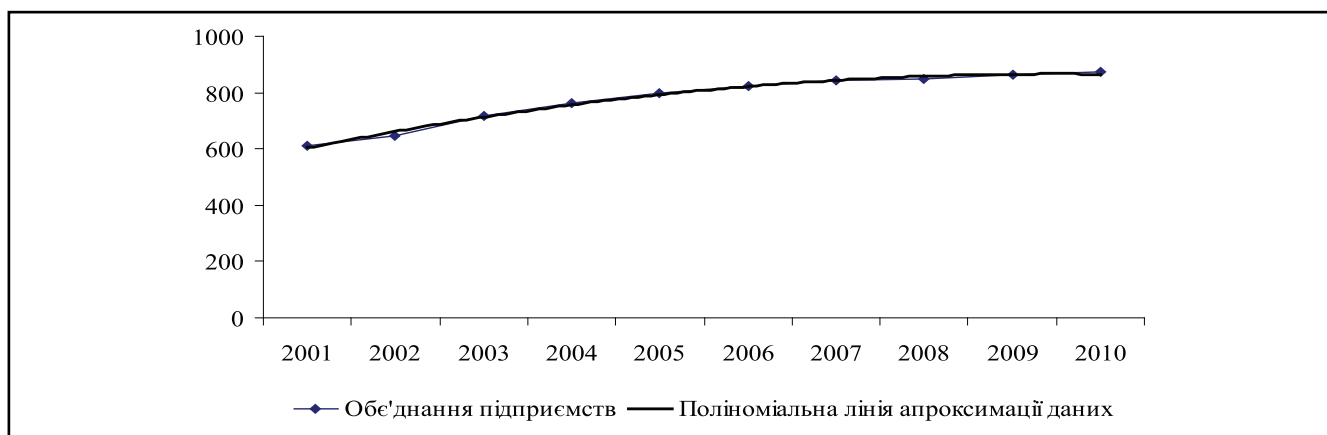


Рисунок 6. Динаміка зміни кількості об'єднань підприємств в економіці України в період з 2001 по 2009 рік

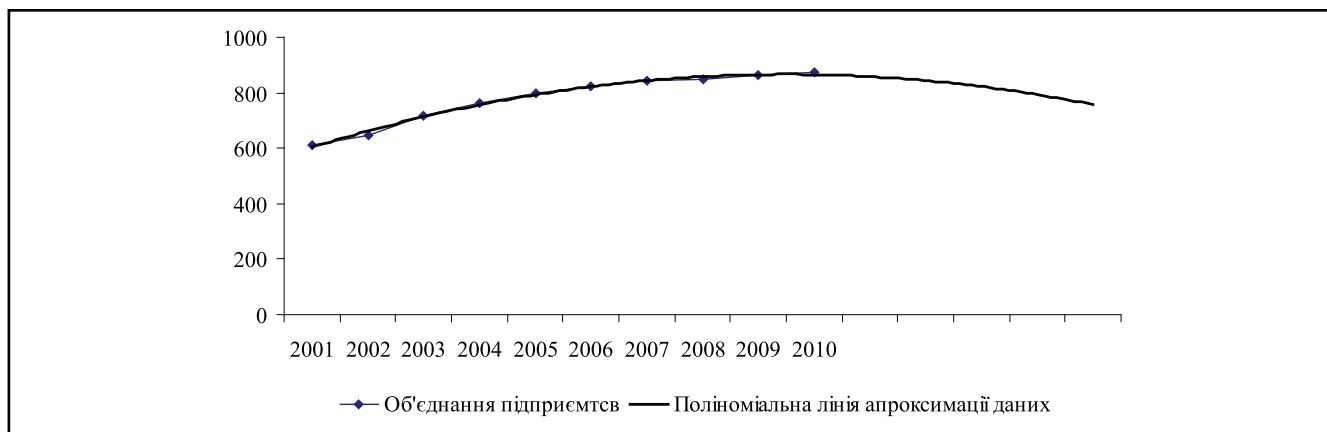


Рисунок 7. Прогноз кількості об'єднань підприємств в економіці України на період до 2015 року

підприємств в економіці України збільшилася на 21,6%. Отже, можна зазначити, що різке зменшення акціонерних товариств і незначне збільшення об'єднань підприємств свідчить про те, що в корпоративному секторі також відбуваються процеси реструктуризації.

Таким чином можна відмітити, що зміни, які відбуваються у структурі корпоративного сектору, можуть відображати процеси злиття і поглинання, які саме розпочалися в цей період в Україні. Це призвело до укрупнення підприємств та утворення їх об'єднань, до яких відносяться й корпорації. Саме завдяки цьому спостерігається зміна кількості корпорацій та акціонерних товариств. Це говорить про те, що починаючи з 2003 року закінчився період зародження корпоративних структур та розпочався період їх становлення і зміцнення.

Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року [8] передбачає реорганізацію акціонерних товариств шляхом перетворення відкритих акціонерних товариств в публічні, а закритих акціонерних товариств – в приватні. Тим самим закладені механізми розвитку фондового ринку шляхом обов'язкового проходження процедури лістингу на фондових біржах та підвищення якості корпоративного управління через дотримання його.

Висновки

Розглянувши стан і перспективи розвитку корпоративного сектора економіки України можемо зазначити, що зміни, які відбуваються в структурі корпоративного сектору свідчать про те, що в корпоративному секторі відбуваються не лише процеси реструктуризації. На думку автора, вони відображають процеси злиття і поглинання, які саме розпоча-

лись в цей період в Україні, та призвели до укрупнення підприємств та утворення об'єднань підприємств до яких відносяться й корпорації.

Література

1. Проблеми розвитку корпоративного управління акціонерними товариствами України: Матеріали міжнародної науково практичної конференції [«Корпоративне управління в Україні: менеджмент, фінанси, аудит»], (м. Рівне, 4–5 травня 2006 року) Спілка економістів Укр., Західний науковий центр НАН і МОН України, Ін-т регіональних досліджень НАН України. – Рівне, 2006. – 293 с.
2. Зверяков М.И. Отражение экономической теории изменений в современной рыночной экономике. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2008. – №1. – 460 с.
3. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості на період до 2017 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gov.ua
4. Федулова Л.І. Тенденції та перспективи розвитку промисловості України // Економіка промисловості, 2008, №43.
5. Промисловість України у 2001–2006 роках // Статистичний збірник – К.: Держкомстат України, 2007. – 572 с.
6. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання // www.ukrstat.gov.ua
7. Сенишин О.С. Метод екстраполяції трендів як важливий інструмент ділового планування // Вісник Львівського університету. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2004. – Вип. 33. – С. 407 (Серія економічна)
8. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. №514-VI // Урядовий кур'єр. – 29 жовтня 2008 р. – №2002. – С. 5–12.

Методичні аспекти формування особистих потреб за умови сталого економічного розвитку

Стаття присвячена дослідженню методів впливу держави на особисті потреби за умови сталого економічного розвитку.

Ключові слова: особисті потреби, сталий економічний розвиток.

Статья посвящена исследованию методов влияния государства на личные потребности в условиях устойчивого экономического развития.

Ключевые слова: личные потребности, устойчивое экономическое развитие.

The article is devoted to researching the methods of the state influence on the personal needs in the conditions of a stable economic development.

Постановка проблеми. В українській практиці ще не вирішена проблема оптимального співвідношення ринкового та державного регулювання процесів формування та задоволення особистих потреб населення. Відсутність взаємодії цих важливих елементів розвитку суспільства є однією з причин затримки сталого економічного розвитку країни. Ця взаємодія має базуватися на чіткому розмежуванні регулятивних функцій держави та ринку. Перспектива вбачається в створенні механізмів, які б об'єднували ринкові та державні важелі впливу.

При характеристиці сталого економічного розвитку акцент робиться на довготривалому розвитку країни, світу, зменшенні диференціації в доходах багатих та бідних верств населення; ліквідації бідності в світі, мінімізації шкоди довкіллю в результаті надвисоких темпів розвитку промисловості, стабілізації демографічної ситуації в країні, обґрунтуванні пріоритетних напрямів природоохоронної діяльності та розв'язання екологічних проблем. Все це неможливо здійснити без зміни пріоритетів в потребах особистості. Для вітчизняної науки та практики важливим питанням і надалі залишається розробка національної програми регулювання особистих потреб на основі ефективного використання всього спектру економічних та адміністративних методів. Домінування екологічних, інформаційних, духовних потреб особистості над матеріальними дасть змогу зменшити техногенне навантаження на оточуюче середовище, дасть поштовх для збереження природних ресурсів для прийдешніх поколінь.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню проблем сталого розвитку присвячені праці таких вчених, як Т.В. Габуєва, З.В. Герасимчук, Т.М. Губайдулліна, С.Е. Желазев, Ю.М. Колов, Л.Г. Мельник, В.Е. Сактоєв, Е.О. Тюгашев, К.Д. Циренова.

Питанням дослідження особистих потреб, механізму їх формування та задоволення присвячені значні теоретичні напрацювання фахівців в галузі економіки, філософії, соціології радянського періоду, таких як О.І. Вишняка, Л.М. Жиліна, А.І. Купріянова, М.В. Покровської, В.І. Тарасенко, О.В. Семенкова, Л.С. Філіппова, І.Н. Шутова.

Не зменшується інтерес до цієї проблеми і в період становлення ринкових засад. Підтвердженням цього є фундаментальні праці М.Е. Алексєєва, М.Г. Джанелідзе, В.О. Мандибури, В.О. Паламарчука.

Реформаційний процес, особливо в частині формування та задоволення особистих потреб в умовах сталого економічного розвитку, активно досліджується в працях О.М. Баліко, С.П. Богачева.

Незважаючи на наявність значної кількості робіт із вказаної теми, по-перше, деякі аспекти проблеми носять дискусійний характер у зв'язку з домінуючим поглядом на потреби як рушійну силу торгівлі; по-друге, структура потреб постійно змінюється, змінюються також методи державного впливу на потреби при зміні пріоритетів державної політики. У сучасній українській економіці відсутнє оптимальне поєднання цих методів, яке, перш ніж реалізовувати їх на практиці, потребує системних наукових досліджень. Це зумовлює необхідність постійного моніторингу структури, видів особистих потреб, що підвищує значимість методів дослідження.

У зв'язку з цим **метою статті** є теоретична розробка та обґрунтування методів дослідження особистих потреб та форм впливу держави на особисті потреби в умовах сталого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Поняття «сталості» характеризується за допомогою таких показників, як економічна ситуація, зайнятість населення, харчування та охорона здоров'я, охорона довкілля, освіта, наука та культура [1]. В світі вже напрацьована методологія виміру сталого економічного розвитку за допомогою десяти індикаторів, а саме: економічний розвиток (ВВП, зайнятість), бідність, частка людей похилого віку, період життя без хвороб, зміна клімату землі, виробництво і споживання (соціальна відповідальність бізнесу), управління природними ресурсами; екологічний транспорт, глобальне управління, глобальне партнерство.

Сталий розвиток передбачає забезпечення відповідних потреб суспільства, а саме: гармонізації регіональних особливостей сталого економічного розвитку із законами існування природного середовища [2]; зменшення можливостей задоволення індивідуальних, егоїстичних потреб за ра-

хунок використання природних ресурсів; задоволення потреби впевненості в майбутньому; зменшення майнового розшарування в суспільстві. Досягнення останнього можливе, частково, за рахунок зменшення штучного нарощування потреб особистості понад раціональне споживання в результаті нав'язаного рекламою, засобами масової інформації престижно-споживацького способу життя.

Визначення сталого розвитку дала Всесвітню комісію з оточуючого середовища в 1983 році. Було схвалено, що сталий розвиток має задовольняти потреби сьогодення, не піддаючи ризику можливість задовольняти свої потреби. Сталий розвиток країни забезпечує його населенню безпеку та високу якість життя при збереженні природного середовища, ресурсів та екологічної рівноваги.

У результаті роботи міжнародної комісії з оточуючого середовища 11 грудня 1987 року Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію, відповідно до якої сталий розвиток мав стати керівним принципом в діяльності ООН, урядів держав, організацій. Нове визначення сталого розвитку саме через призму потреб дає російський вчений Ю.Н. Колов [3]. Він вважає, що сталий розвиток передбачає процес задоволення потреб людства, окремої людини, різних людських спільнот, держави, сім'ї. При цьому вчений конкретизує, що сталий розвиток постіндустріального та інформаційного суспільства – це безперервний, збалансований процес задоволення всієї системи потреб, яка побудована по принципу ієрархії і відповідає вимогам та закономірностям кожного етапу еволюції цивілізації. Вплив на цей процес має здійснюватись з урахуванням ринкових методів впливу, так і планових. За допомогою ринково-маркетингових методів впливу досягається тільки частковий, фрагментарний вплив на процес задоволення потреб в суспільстві та на оптимізацію пропорцій між виробництвом та потребами [4, с. 34].

Сучасна цивілізація розвивається в антиекологічному напрямі. Основою цього процесу є накопичення грошового капіталу, ринково-маркетинговий спосіб формування потреб в суспільстві [5; с. 9]. На думку О.М. Балико, в результаті дії ринкових відносин не задовольняються не тільки нерозумні потреби, а й потреби, які важливі та потрібні суспільству, життєво важливі особисті потреби широких верств населення, в яких відсутня для цього платоспроможність. Превалювання ринкових методів розподілу доходів в суспільстві завдає шкоди соціально-економічному, науково-технічному та духовно-культурному розвитку суспільства через недофінансування освіти. Слушною є думка стосовно того, що для задоволення особистих потреб понад життєво необхідних можуть використовуватися ринково-маркетингові методи регулювання. Оптимізація виробництва і споживання стосовно життєво необхідних та шкідливих для суспільства особистих потреб можлива при поєднанні ринково-маркетингових та планово-розподільних методів [4, с. 38].

Аналіз можливостей та доцільності використання ринкового та державного регулювання процесу формування осо-

бистих потреб в умовах сталого розвитку необхідно здійснювати з використанням певного методологічного апарату. Методи, як способи збору інформації, її опрацювання і аналізу кінцевих результатів дослідження, поділяються на загальнонаукові та конкретно-наукові [6, с. 56]. Загальнонаукові методи можуть використовуватися на емпіричному рівні, коли здійснюється процес накопичення фактів, та на теоретичному рівні. До методів емпіричного дослідження варто віднести спостереження, порівняння, вимірювання, експеримент. На теоретичному рівні можуть використовуватися такі методи, як ідеалізація, формалізація, логічні, історичні методи [7]. Такі методи, як абстрагування, аналіз, синтез, індукція, дедукція, моделювання, можуть використовуватися як на емпіричному, так і на теоретичному рівнях. При більш глибокому рівні дослідження використовують конкретно-наукові методи, зокрема метод статистичного аналізу, анкетування, експертних оцінок, графічний, кореляційно-регресивний аналіз, багатфакторні моделі тощо. Зупинимося на основних методах, які доцільно використовувати при дослідженні особистих потреб, а саме: наукової абстракції, діалектичний, економічного моделювання, системний підхід.

Метод наукової абстракції. Дослідження особистих потреб відбувається паралельно із дослідженням тенденцій розвитку країни, її перспектив в умовах впливу глобальних чинників. Простежується протиріччя між ростом спожитих засобів та предметів праці в процесі виробництва та наявними природними ресурсами. Є.О. Тюгашев в цьому відношенні наголошує, що діяльність людства вийшла за межі збалансованого функціонування екосистеми, у людства відсутні як інтенсивні, так і екстенсивні фактори розвитку. Критичний поріг сталого розвитку вже пройдено [8]. Завдяки методу абстракції можна систематизувати причини цього протиріччя, в основі яких знаходяться гіпертрофовано збільшені рекламою особисті потреби. На шляху максимізації прибутку суспільство споживання наштовхується на межу свого існування.

Діалектичний метод. Цей метод передбачає поєднання при аналізі кількісних та якісних характеристик, дає змогу пояснити причинно-наслідкові зв'язки, процеси диференціації та інтеграції, суперечність між змістом та формою [6, с. 58]. Максимальне задоволення особистих потреб приводить до безповоротних екологічних змін, тобто відбувається перехід кількісних змін у якісні. Діалектичний стрибок має відбутися при розширенні інформаційних, екологічних, духовних потреб особистості, в результаті чого відбудеться зменшення спожитих матеріальних благ. До кількісних змін в особистих потребах має призвести поступовий державний вплив на них та зміна пріоритетів, цінностей у суспільстві.

Метод моделювання. Розрахуємо питому вагу продовольчих витрат у структурі споживчих грошових витрат, використовуючи показники грошових витрат домогосподарств із різними середньодушовими грошовими доходами. Використовуючи відсоток витрат на продовольчі товари у

Структура доходів населення (2009)

Групи сімей	Заробітна плата (x_1)	Прибуток та змішаний дохід (x_2)	Доходи від власності (x_3)	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти (x_4)	Витрати на продовольчі товари (y)
%	41,9	14,6	3,9	39,6	212,88
300	125,7	43,8	11,7	118,8	320,69
480	201,12	70,08	18,72	190,08	419,89
660	276,54	96,36	25,74	261,36	531,22
840	351,96	122,64	32,76	332,64	622
1020	427,38	148,92	39,78	403,92	737
1200	502,8	175,2	46,8	475,2	28
1380	578,22	201,48	53,82	546,48	806,87
1560	653,64	227,76	60,84	617,76	904,8
1740	729,06	254,04	67,86	689,04	990,58
1920	804,48	280,32	74,88	760,32	1099,97
1950	817,05	284,7	76,05	772,2	1014,78

структурі витрат населення знайдемо витрати на продовольчі товари (y) та складемо таблицю.

Здійснимо економічний аналіз факторів: заробітна плата (x_1), прибуток та змішаний дохід (x_2), доходи від власності (x_3), соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти (x_4).

Перевіримо на мультиколінеарність зазначені вище фактори. Для цього побудуємо матрицю коефіцієнтів парної кореляції.

	y	x_1	x_2	x_3	x_4
y	1	0,99490437	0,99490437	0,99490437	0,99490437
x_1	0,99490437	1	1	1	1
x_2	0,99490437	1	1	1	1
x_3	0,99490437	1	1	1	1
x_4	0,99490437	1	1	1	1

Ця матриця є симетричною. Тобто коефіцієнти кореляції між результуючою змінною y (витрати на продовольчі товари) та факторними ознаками x_j ($j = \overline{1,4}$) рівні між собою:

$r_{yj} = r_{jy}$, а коефіцієнти кореляції між l -м та j -м факторами

теж рівні: $r_{ij} = r_{ji}$ ($i = \overline{1,4}, j = \overline{1,4}$).

Так як значення коефіцієнта парної кореляції між y -м та j -м факторами наближається до одиниці, а між l -м та j -м

факторами ($i = \overline{1,4}, j = \overline{1,4}$) дорівнюють одиниці, то це вказує на дуже тісний зв'язок між цими факторами. А тому багаторфакторна модель із заданою результуючою змінною

(витрати на продовольчі товари) та факторами x_j ($j = \overline{1,4}$) не може бути побудована.

Оскільки фактори x_j ($j = \overline{1,4}$) здійснюють однаковий вплив на результуючу змінну, то достатньо побудувати парну лінійну кореляційно-регресійну модель. До цієї моделі

можна включити будь-яку з факторних ознак x_j ($j = \overline{1,4}$), але, на нашу думку, з економічної точки зору доцільно побу-

дувати модель для y та x_1 (заробітна плата), оскільки заробітна плата складає найбільшу питому вагу у структурі доходів населення (41,9 %).

Побудуємо цю модель за допомогою програми Excel.

У результаті отримаємо рівняння регресії:

$$y = 84,029 + 1,232 \cdot x_1.$$

Обчислимо теоретичні значення витрат на продовольчі товари за допомогою побудованої нами моделі та перевіримо статистичну значущість цієї моделі.

Заробітна плата (x_1)	Теоретичне значення витрат на продовольчі товари ($y_{\text{теор}}$)
41,9	346,3020622
125,7	479,1264884
201,12	601,3431945
276,54	738,5043426
351,96	850,347413
427,38	992,3750529
502,8	1078,111551
578,22	1198,763587
653,64	1304,446541
729,06	1439,217564
804,48	1334,261504
817,05	346,3020622

Коефіцієнт детермінації дорівнює:

$$R^2 = \frac{\sum (y_{\text{теор}} - \bar{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2} = 0,989834.$$

Здійснимо експрес-діагностику моделі за допомогою критерію Фішера. Перевіримо гіпотезу H_0 про статистичну незначущість рівняння регресії.

$$F_{\text{фактичне}} = \frac{\sum_{i=1}^n (y_{\text{теор}_i} - \bar{y})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - y_{\text{теор}_i})^2} \cdot \frac{n-2}{n-2}$$

де n – кількість спостережень (у нашому випадку $n = 11$).

$$F_{\text{фактичне}} = 876,365.$$

За таблицями F –розподілу при рівні значущості $\alpha = 0.05$ та ступенями вільності 1 та $n - 2$ критичне значення F –критерію = 5,117.

Тобто $F_{\text{фактичне}} > F_{\text{таблицне}}$. Отже, H_0 гіпотеза про випадкову природу характеристик, що оцінювались, відхиляється і приймається їх статистична значущість.

Системний підхід, який є методологічною основою дослідження. Системними вважаються такі узагальнюючі положення, які можуть існувати тільки у внутрішньо узгодженому скоординованому вигляді. Характерною ознакою системи є її цілісність. Системний підхід дає змогу поєднати в межах всієї системи потреб різноманітні елементи, які взаємодіють між собою, вступаючи часом в протиріччя. З точки зору методології системного дослідження в збалансованій системі існують два типи взаємозв'язків: компенсаційні та дестабілізуючі [9; с. 36]. Дестабілізуючі зв'язки створюють у системі нестабільний стан. Так, задовольняючи гіпертрофовані матеріальні потреби відбувається порушення природно–ресурсного балансу. Такому впливу протидіє переорієнтація потреб у напрямку росту духовних, соціальних, екологічних потреб особистості.

Система державного регулювання при цьому може бути виявлена і встановлена за різними критеріями: функціональним, інституціональним, суб'єктивним тощо [10]. Вихідним стає питання суб'єктів регулювання. Відбувається перехід до децентралізованої системи управління економічними процесами в суспільстві. Все більшого значення набувають місцеві органи управління, громадські об'єднання, які володіють власними фондами фінансових ресурсів. Крім власних коштів особи при забезпеченні власних потреб можуть використовуватись кошти, які виділяються із місцевих бюджетів, надходження від підприємств тощо. Суттєвий вплив на формування та задоволення особистих потреб мають економічні та демографічні фактори, які лише частково можна контролювати. Тобто стан соціальної сфери та управління нею значною мірою визначається рішеннями попередніх років та економіко–демографічними тенденціями.

С.Е. Желазєва, В.Є. Сактоєв, К.Д. Циренова схиляються до думки, що сталий розвиток передбачає економічне зростання при раціональному природокористуванні на шляху до якісного соціального розвитку [11]. Відмінність між сталим економічним ростом та сталим розвитком вони вбачають в тому, що на відміну від економічного росту при сталому розвитку економіки можливі нульові та від'ємні значення росту економіки (при циклічних коливаннях).

Російські вчені відмічають, що для забезпечення екологічної сталості необхідно вирішити такі завдання: додати принципи сталого розвитку в стратегії та програми розвитку країни; забезпечити населення питною водою; забезпечити покращення житлових умов населення [12]. Для покращення стану здоров'я вони пропонують в якості показників прогресу використовувати такі індикатори: відсоток територій з лісовим покривом; енергоємність виробництва;

викиди в атмосферу шкідливих речовин; чисельність населення, яке проживає на особливо забруднених територіях; питома вага житлового фонду, забезпеченого водопроводом та каналізацією.

За сталого розвитку має відбуватись мінімізація матеріальних та максимізація духовних потреб. Для цього держава має використовувати всі можливі важелі впливу (рис. 1). Таку ж думку підтримує Ю.М. Колов. Він вважає, що необхідно свідомо формувати вищі потреби у кожної людини. Це потребує нового підходу до пріоритетів у розвитку економіки, політики, культури. В економіці пріоритетними мають бути ті галузі, які створюють умови для задоволення вищих потреб (він виділив 24 потреби особистості, зокрема такі як матеріальні, демографічні, потреби в здоровому способі життя, інформаційні, потреби в праці, економічні, соціальні, політичні, потреби в безпеці, етичні, екологічні, естетичні тощо).

Екологічні потреби в економічній літературі або не розглядаються взагалі, або розуміння їх суті досить звужене. Так, С.Е. Желазєва, В.Є. Сактоєв, К.Д. Циренова роблять акцент на взаємозв'язку між екологічно чистими технологіями видобування природних ресурсів, переробки та, відповідно, екологічно чистими продуктами споживання. Для формування та задоволення екологічних потреб одних ринкових методів впливу недостатньо. З позицій ринку інвестиції в програми з екологічно чистою продукцією нерентабельні через занадто тривалий час їх окупності. При зміщенні акценту на вищі потреби (з матеріальних на духовні) буде споживатись менше природних ресурсів. Як наслідок – суспільство, місто, сім'я, особистість будуть продукувати менше відходів. Товари (потенційні відходи), які мають складності з вторинною переробкою та товари які не розкладаються в природному середовищі потрібно поступово вилучати з виробництва та при імпорті встановлювати високі ставки ввізного мита. Одним із першочергових завдань на всіх рівнях має бути повторне використання природних ресурсів та відходів, стимулювання зниження рівня спожитої електроенергії. Досягти цієї мети можна за допомогою впливу на час споживання товарів та направленість бажань особистості. Такої ж думки дотримується Е.О. Тюгашев. Він вважає, що при роз'ясненні суті сталого розвитку важливим є перехід від економіки товарів до економіки послуг. Виробники будуть зацікавлені в продовженні довговічності свого товару, а також будуть відповідальні за його реалізацію. Цього можна досягти, продаючи не товари, а послуги, орендуючи обладнання, а не купуючи його [8].

У результаті впливу на час споживання можна досягти збільшення обсягу створених благ нематеріальною сферою суспільства (рис. 2).

У результаті запропонованих заходів падіння основних макроекономічних показників можна уникнути за рахунок перерозподілу інвестицій на користь галузей невиробничої сфери. Відбудеться також зміна концентрації зайнятих на користь галузей невиробничої сфери.

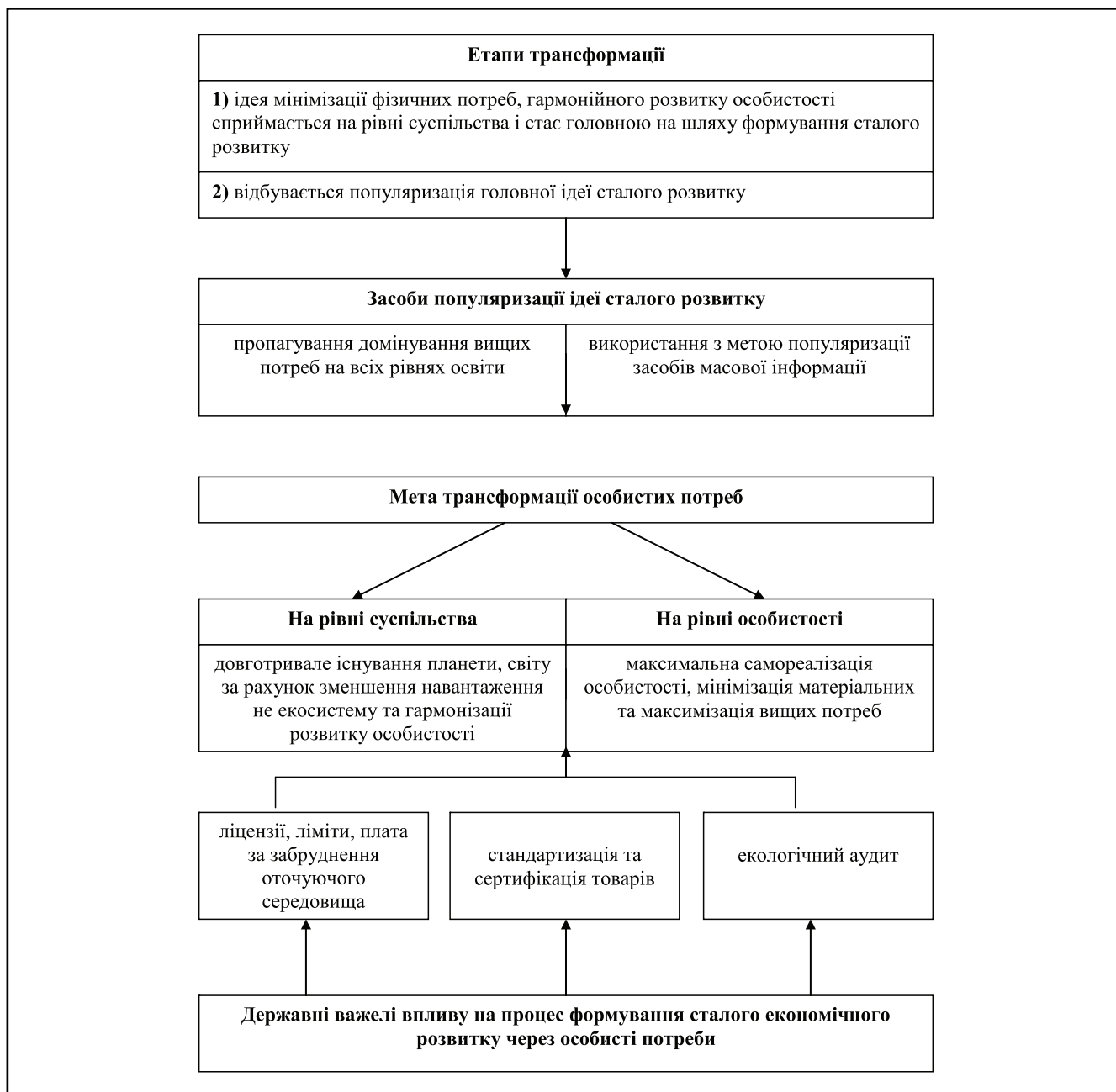


Рисунок 1. Трансформація особистих потреб за умови сталого економічного розвитку

Джерело: розроблено автором.

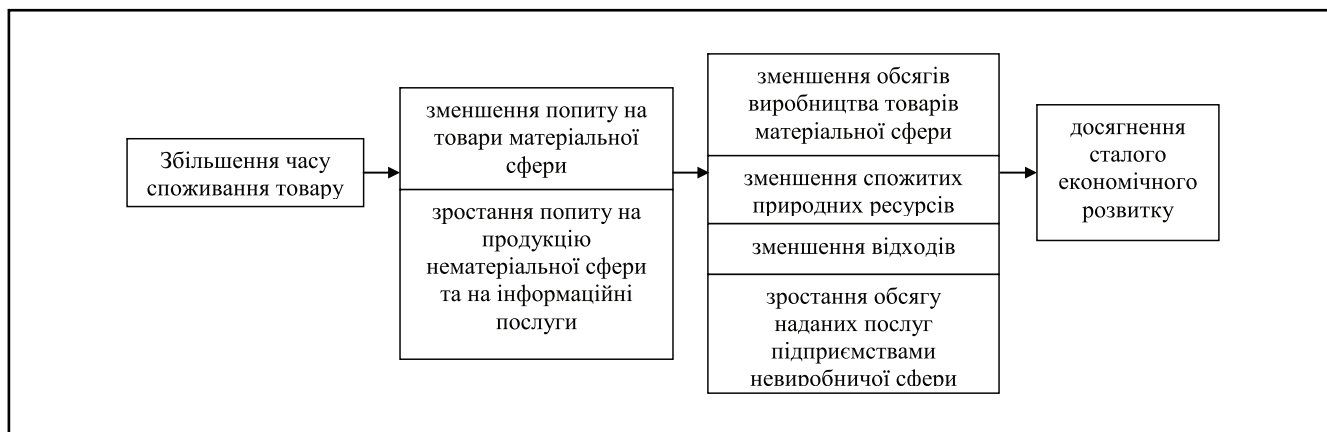


Рисунок 2. Логічна схема досягнення сталого розвитку за рахунок збільшення часу споживання товару

Висновки

По-перше, для попередження системної екологічної кризи необхідно поступово формувати інтегровану систему господарювання з використанням ефективних елементів ринкової системи господарювання. В таких умовах необхідно максимально розвивати духовні, екологічні, інформаційні потреби особистості при поступовому зменшенні матеріальних потреб. По-друге, необхідна державна політика направлена на стимулювання виробництва екологічно чистої продукції. Важелю впливу держави на становлення екологічних потреб є цілеспрямована політика з формування моделі споживання в основі якої знаходяться екологічно чисті продукти. Основним інструментом такої політики стає інформування населення щодо ризику рівня захворюваності при споживанні забрудненої продукції тощо. Екологічні потреби варто розглядати як елемент системи потреб вищого рівня, які притаманні високому рівню розвитку суспільства і характеризуються використанням екологічно чистих технологій, споживанням екологічно чистої продукції, мінімізацією неорганічних відходів на всіх стадіях споживання. По-третьє, задоволення потреби здійснюється, як правило у процесі споживання певного блага. Це здійснюється упродовж певного часу. Час споживання конкретного блага чи залежить від об'єктивних властивостей блага та межі споживчих можливостей. Для збільшення часу споживання необхідно: щоб якість товару була прийнятною для тривалого часу експлуатації; впливати на психологію споживача в напрямі безвідходного використання товарів; пропагувати духовні потреби з метою впливу на зменшення гостроти бажань. По-четверте, оптимізація виробництва і споживання стосовно життєво необхідних особистих потреб, шкідливих для суспільства особистих потреб можлива при поєднанні ринково-маркетингових та планово-розподільних методів. По-п'яте, максимальне задоволення особистих потреб приводить до безповоротних екологічних змін, тобто відбувається перехід кількісних змін у якісні. Діалектичний стрибок має відбутись при розширенні інформаційних, екологічних, духовних потреб особистості, в результаті чого відбудеться зменшення кількості спожитих матеріальних благ. До кількісних змін в особистих потребах має призвести поступовий державний вплив на них та зміна пріоритетів, цінностей у суспільстві.

Література

1. Белобродов Б.Д. Идеология сталого людського розвитку в Україні в період соціальних трансформацій: проблеми становлення: ав-

тореф. дис. канд. політ. наук: 23.00.03 / Белобродов Борис Давидович; Нац. пед. універ. ім. М.П. Драгоманова. – К., 2005. – 19 с.

2. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д.е.н., проф. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.

3. Колов Ю.Н. Устойчивое развитие и пирамида потребностей человека / Материалы шестого постоянно действующего научного семинара «Проблемы устойчивого развития: иллюзии, реальность, прогноз» / <http://pozdneyakov.tut.su/Seminar/.../a027.htm>

4. Балыко Е.Н. Соотношение производства и потребностей в период проведения рыночных реформ российской экономики: монография / Е.Н. Балыко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 132 с.

5. Балыко Е.Н. Воздействие рыночных и плановых методов хозяйствования на формирование рациональных потребностей в системе общественного воспроизводства: дисс. доктора экономических наук: 08.00.01 / Балыко Елена Николаевна. – Москва, 2009. – 276 с.

6. Ганін В.І., Ганіна Н.В., Гурова К.Д. Методологія соціально-економічного дослідження.: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.

7. Капанова С.Т. Интеграция рыночного и государственного регулирования экономики: методология, теория, практика: дисс. доктора экономических наук: 08.00.01 / Капанова Салтанат Тагатбековна. – Саратов, 2004. – 262 с.

8. Тюгашев Е.А. Экономика устойчивого развития: возрождение ценностей традиционной экономики (Материалы конференции «Регионы для устойчивого развития: образование и культура народов Российской Федерации (25–27 марта 2010 г.)»). [Электронный ресурс] / Е.А. Тюгашев. – Режим доступа:

<http://www.tuva.asia/jaurual/issue-6/1713-tuagtsheer.html>

9. Губайдуллина Т.Н. Устойчивое развитие эколого-экономической системы (вопросы теории и методологии): дисс. доктора экономических наук: 08.00.01 / Татьяна Николаевна Губайдуллина. – Казань, 2000. – 340 с.

10. Болотіна Н. Право соціального забезпечення України: системно-структурний аналіз // Право України. – 2001. – №8. – С. 24–29.

11. Желаетова С.Э., Сактоев В.Е., Цыренова Е.Д. Институциональные аспекты устойчивого развития социо-эколого-экономических систем различных типов. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. – 156 с.

12. Модернизация экономики и устойчивое развитие, Москва, 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.opf.ru/files/maderneconomy.doc

Механізм оподаткування нерухомого майна в Україні: недоліки діючого Податкового кодексу та шляхи його удосконалення

У статті проведено аналіз положень Податкового кодексу України щодо формування механізму оподаткування нерухомого майна та обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення окремих елементів відповідного механізму з урахуванням досвіду використання податку на нерухоме майно у фіскальній практиці країн ближньої зарубіжжя.

Ключові слова: нерухоме майно, оподаткування нерухомості, механізм оподаткування.

В статье проведен анализ положений Налогового кодекса Украины по формированию механизма налогообложения недвижимого имущества и внесены предложения по усовершенствованию отдельных элементов соответствующего механизма с учетом опыта использования налога на недвижимое имущество в фискальной практике стран ближнего зарубежья.

Ключевые слова: недвижимое имущество, налогообложение недвижимости, механизм налогообложения.

The article analyzes the provisions of the Tax Code of Ukraine on the formation mechanism of real property taxation and made suggestions to improve the some elements of an appropriate mechanism based on the experience of the real estate tax in the fiscal practices of foreign countries.

Keywords: real estate, real property taxation, mechanism of taxation.

Постановка проблеми. Запровадження податку на нерухомість є однією з важливих умов завершеності системи оподаткування. Проте з огляду на специфіку відтворення української економіки доцільність запровадження такого податку в Україні залишається предметом гострої дискусії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багато вітчизняних дослідників оподаткування вбачають у запровадженні в Україні податку на нерухомість більше позитиву ніж негативу. Так, на думку А.М. Соколовської, за нинішньої ситуації в Україні податок на нерухомість міг би стати реальним засобом зменшення нерівності у доходах різних верств суспільства [1]. В.М. Мельник підкреслює, що «...податки на майно є додатковим потужним інструментом перерозподілу доходів, не охоплених прибутковим оподаткуванням із будь-яких причин, слугують забезпеченню справедливості в оподаткуванні та протидії розшарування населення» [2, с. 64]. На думку В.П. Вишневецького, «...нерухоме майно може

бути джерелом не лише потенційних, але і реальних доходів, наприклад в разі його передачі в оренду. І якщо такі доходи не є об'єктом особливого оподаткування, то податок на нерухомість здатний компенсувати це упущення» [3, с. 194]. Перевагою запровадження податків на нерухомість І.О. Луїніна вважає те, «що їх стягування відповідає головному принципу фінансування місцевих бюджетів – принципу отримуваної вигоди» [4, с. 210], а отже створює передумови для більшої відповідальності громадян і місцевих органів влади для розвитку території, а на переконання Т.І. Єфименко, «податок на нерухомість повинен стати головним компенсатором і засобом укріплення фінансової бази місцевих бюджетів» [5]. С.І. Лекарь припускає, що «запровадження податку на нерухомість слугуватиме поступовій детінізації української економіки» [6, с. 15], що є надзвичайно важливим, зокрема, в умовах закритості ринку нерухомості. В.В. Письменний вважає, що запровадження оподаткування нерухомого майна сприятиме «поліпшенню паритету між загальнодержавними та місцевими податками» [7, с. 58]. В.Г. Ткачук розглядає податок на нерухомість, як ефективний інструмент бюджетно-податкового механізму регулювання ринку нерухомості, оскільки на його думку «введення податку на нерухомість повинно знизити інвестиційну привабливість даного фінансового активу і призвести до перерозподілу інвестиційних потоків на користь інших секторів фінансового ринку» [8, с. 33]. На користь запровадження податку на нерухомість висловлюється В.Д. Чекіна, оскільки на її переконання, «в умовах України саме нерухомість є критерієм реальної платоспроможності, а відсутність її оподаткування призводить до явного порушення вимог економічної ефективності та соціальної справедливості» [9, с. 66].

Мета статті. Проаналізувати положення Податкового кодексу України щодо запровадження податку на нерухоме майно у вітчизняну систему оподаткування та сформулювати пропозиції удосконалення відповідних положень.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на законодавче закріплення податку на нерухоме майно, відмінного від земельної ділянки в Податковому кодексі України, його практичне впровадження відбудеться тільки у 2012 році, що на нашу думку, залишає цю проблему відкритою для подальших досліджень. Також, враховуючи певні недоліки механізму оподаткування нерухомого майна, запропонованого у Податковому кодексі, підходи до формування такого меха-

нізму потребують удосконалення, що передбачає внесення відповідних змін у головний податковий закон.

За період з 1995 по 2009 рік на розгляд Верховної ради України було подано чимало законопроектів щодо податку на нерухомість. Більшість з них проходили перше читання і відправлялися на доопрацювання, однак у подальшому робота над ними не продовжувалась. Детальний розгляд законопроектів з оподаткування нерухомого майна показав, що на момент прийняття Податкового кодексу в Україні не існувало узгоджених методичних підходів до формування механізмів оподаткування нерухомого майна. Розглянуті законопроекти мають загальні вади у формуванні елементів оподаткування, до яких можна віднести: розмитість характеристик та границь основних понять, відсутність чіткого визначення об'єкта оподаткування та його складових, остаточно невизначеними залишалися підходи до визначення податкової бази та механізми розрахунку ставки податку. До недоліків також можна віднести невизначеність щодо джерела інформації про об'єкти оподаткування, а також повноважень органів влади різних рівнів по визначенню елементів оподаткування [10, с. 54].

Аналогічні труднощі виникли в процесі підготовки Податкового кодексу України. В пропозиціях, що містилися в робочих варіантах відповідного законопроекту, передбачалося запровадження податку на нерухоме майно, відмінного від земельної ділянки (з 1 січня 2012 року – на житлову нерухомість площею понад 300 кв. м, з 1 січня 2014 року – на нежитлову нерухомість). Ставку податку на житлову нерухомість пропонувалося встановити за кожен квадратний метр загальної площі нерухомості в розмірі 2% від мінімальної заробітної плати на 1 січня звітного року (близько 18,5 грн. на початок 2011 року). Податок на нежитлову нерухомість передбачалося стягувати за ставкою 0,5% балансової вартості нерухомості. Незважаючи на те, що пропозиції по запровадженню податку на нерухоме майно неодноразово підтримувалися Міністерством фінансів, що знаходило своє відображення в робочих варіантах проекту Податкового кодексу у розділі «Місцеві податки», норми цього податку так і не були включені до проекту Податкового кодексу, поданого на розгляд Верховної Ради України 15 червня 2010 року.

Проект Податкового кодексу від 15 червня 2010 не був підтриманий Президентом України і був відправлений на доопрацювання. Однією з вимог Президента України було запровадження податку на нерухоме майно. Ця вимога була врахована в наступному варіанті проекту Податкового кодексу, який було опубліковано 21 вересня 2010 року, в ст. 265 «Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки». В цьому варіанті елементи податку на нерухоме майно докорінно відрізнялись від тих, які пропонувалися раніше.

По-перше, з переліку об'єктів оподаткування було виключено нежитлову нерухомість, що суттєво звужує податкову базу і контингент платників. По-друге, було передбачено надання пільги у вигляді неоподаткованого мінімуму жит-

ла у розмірі 40 кв. м площі на кожну зареєстровану в житловому помешканні особу. У розрахунку на один об'єкт житлової нерухомості, така пільга не може бути меншою за 100 кв. м у містах та 200 кв. м – у сільській місцевості. Однак пояснень з приводу того, що покладено в основу обґрунтування обраної норми в пояснювальній записці до проекту Податкового кодексу не наведено. По-третє, в проекті передбачалося, що сільські, селищні та міські ради вправі встановлювати розмір коригуючого коефіцієнту до ставки податку в діапазоні від 0,5 до 1,5 з урахуванням місця розташування об'єкта житлової нерухомості та його технічного стану. Як показала практика оподаткування нерухомого майна у країнах СНД, така норма є виправданою з позиції відповідності принципу горизонтальної справедливості, згідно з яким ставлення до відносно ідентичних суб'єктів або об'єктів оподаткування в межах певної території повинно бути однаковим. У той же час широкий рівень свободи у прийнятті рішень щодо зміни величини податкової ставки може порушити баланс між рівнем податкового навантаження та обсягом і якістю місцевих суспільних послуг. Зокрема, йдеться про те, що у пошуках додаткових доходів для місцевих бюджетів у різних за типом і кількістю населення адміністративно-територіальних утвореннях місцеві органи влади мають можливість встановлювати максимальний коефіцієнт, що суперечить принципу вертикальної справедливості.

В остаточному варіанті Податкового кодексу, ухваленому Верховною Радою України 2 грудня 2010 року і затвердженому Президентом України 3 грудня 2010 року, механізм оподаткування нерухомого майна суттєво відрізняється від попередніх його версій. Зокрема, величина неоподаткованого мінімуму визначається виходячи залежно від типу житлової нерухомості. Так, для квартири неоподатковуваний мінімум встановлено в розмірі 120 кв. м житлової площі, а для житлового будинку (йдеться про однокімнатний будинок садибного типу) – 250 кв. м. житлової площі. Чому встановлено саме такий розмір неоподаткованого мінімуму, не пояснюється. Крім цього, за рішенням відповідної місцевої влади від оподаткування повністю або частково можуть звільнятися такі частини будівлі, як прибудови, які використовуються для утримання свійських птахів і тварин та зберігання садово-господарського інвентарю; гаражі; підвальні приміщення і горища. При цьому не враховується той факт, що скориставшись відповідним рішенням власник має можливість змінити цільове призначення господарських приміщень без відповідної зміни технічної документації. Таким чином з'являється можливість для ухилення від сплати податку в повному обсязі.

Відповідно до класичного принципу оподаткування, сформульованого Дж. С. Міллем, від оподаткування слід звільняти все, що абсолютно необхідне для нормального існування людини [11, с. 159]. На підтримку цього твердження С.І. Лекарь відмічає, що «більшість людей використовує нерухомість для звичайного забезпечення своєї життєдіяльності –

як дах над головою, необхідний сім'ї», отже обкладання такої нерухомості податком суперечить принципам соціальної справедливості [12, с. 93]. З огляду на це цілком виправдано є пропозиція про встановлення неоподатковуваного мінімуму для фізичних осіб, який необхідно застосовувати до житлової нерухомості як гарантії захисту конституційного права громадян на житло.

Встановлені у Податковому кодексі України розміри неоподатковуваного мінімуму для фізичних осіб не обґрунтовані і, на нашу думку, завищені. У зв'язку з цим у функціонуванні податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, з'являються певні ризики, пов'язані з тим, що переважна більшість об'єктів нерухомості звільняється від оподаткування, що може привести до того, що даний податок не буде виконувати своїх основних функцій (фіскальної та регулюючої) і надходження від нього будуть меншими за вартість адміністрування.

У законопроекті №1054 від 09.12.99 р. «Про податок на нерухомість», який був внесений на розгляд Верховної Ради України П.В. Мельником неоподатковуваний мінімум пропонується вираховувати виходячи з 21 кв. м загальної площі нерухомості на кожного мешканця та додатково 10 кв. м на сім'ю. Такої ж думки дотримується В.М. Мельник, який вважає, що неоподатковуваний мінімум має розраховуватися виходячи з кількості осіб, що проживають у житловому помешканні і враховувати санітарні норми проживання [2, с. 64]. Згідно з чинним Житловим кодексом України санітарна норма загальної площі помешкання для розрахунку плати за користування житлом становить 21 кв. м на одну особу. За Законом України «Про приватизацію державного житлового фонду» санітарні норми проживання, згідно з якими здійснюється приватизація об'єктів житлового фонду на безоплатній основі, встановлюються у розмірі 21 кв. м на одну особу та додатково 10 кв. м на сім'ю. Отже, якщо помножити ці норми на середньостатистичний склад сім'ї в Україні, отримаємо розмір неоподатковуваного мінімуму, який становить 70 кв. м. До речі, об'єкти нерухомості, площа яких перевищує 70 кв. м, А.Н. Асаул відносить до елітного житла [13, с. 47]. Тобто вони небезпідставно можуть обкладатися податком на нерухоме майно.

Визначена в Податковому кодексі України ставка податку на житлову нерухомість встановлюється диференційовано і залежить від розміру нерухомості. Для квартир площею до 240 кв. м ставка податку не перевищує 1% мінімальної зарплати; для квартир з площею понад 240 кв. м ставка податку складає 2,7% мінімальної зарплати; для односімейних будинків з площею до 500 кв. м ставка податку становить до 1% мінімальної зарплати, а з площею понад 500 кв. м – 2,7% мінімальної зарплати.

Такий підхід до визначення ставки податку, на нашу думку, порушує принципи вертикальної справедливості, оскільки ставка податку не враховує різницю між рівнями соціально-економічного розвитку у селах, селищах і містах. Російські дослідники виходячи з власної практики оподатку-

вання нерухомого майна фізичних осіб відмічають, що широкий діапазон податкових ставок нерідко призводить до зловживань з боку місцевої влади у вигляді необґрунтованого встановлення максимально припустимої ставки податку, яка становить 2% податкової бази [14]. Зважаючи на це, певні нарікання викликає методика визначення податкової ставки в частині надання надмірних повноважень місцевим органам влади у встановленні її остаточного розміру. Це не відповідає принципам вертикальної справедливості та платоспроможності в оподаткуванні.

Аналіз рішень місцевих рад міст, селищ і сіл щодо встановлення ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, в Україні показав, що, як правило, ставка податку встановлюється на максимальному рівні (1% мінімальної зарплати за 1 кв. м). Так, максимально допустима ставка податку прийнята в усіх обласних центрах України, окрім Івано-Франківська, де ставка становитиме 0,8% мінімальної зарплати за 1 кв. м. При цьому у більшості населених пунктів Івано-Франківської області встановлено максимальні ставки (м. Калуш, м. Коломия, м. Галич та інші), тобто податкове навантаження від податку на нерухоме майно на окремого платника у цих населених пунктах вище ніж у адміністративному центрі області. Така ж ситуація спостерігається і в інших муніципальних утвореннях України (містах, селах та селищах), де встановлення іншої за максимальну ставку більше є виключенням ніж правилом.

Широка диференціація рівня оподаткування нерухомості застосовується у Казахстані, де в основу визначення величини податку покладено фактори, що впливають на споживчу привабливість об'єкта нерухомості. Оподаткування нерухомості в цій країні базується на вартості нерухомості, однак її розмір визначається не в результаті оцінки, а встановлюється державою. При цьому величина вартості 1 кв. м нерухомого майна диференціюється в залежності від типу населеного пункту (від \$18 у селах до \$200 у містах Астана та Алмати), що дозволяє у механізмі оподаткування врахувати різницю між рівнями соціально-економічного розвитку різних типів населених пунктів з різною кількістю населення. Також на величину податку на нерухоме майно фізичних осіб в Казахстані впливають інші чинники, зокрема, фізичний знос будівлі, рівень її благоустрою, поверховість, забезпеченість інженерними приладами тощо.

Диференціація податкової ставки у механізмі оподаткування нерухомого майна також застосовується у постсоціалістичних країнах ЦСЄ, де як база оподаткування використовується площа нерухомості. Як правило, на величину ставки впливають такі чинники, як тип населеного пункту, місце розташування нерухомості, тип нерухомості та спосіб її використання [15]. Необхідність врахування цих чинників викликана тим, що площа нерухомості не відображає її споживчої привабливості і використовується в якості бази оподаткування лише на стадії переходу до оподаткування на основі вартості нерухомості.

Висновки

Зважаючи на відмічене, визначення ставки податку на нерухоме майно на початковому етапі потребує більш широкої диференціації з більшими обмеженнями для місцевих органів влади на рівні законодавчого акту. Як показує міжнародний досвід оподаткування нерухомості на основі її площі, диференціювання ставки податку повинно базуватись на персональних характеристиках об'єкта оподаткування, зокрема враховувати місце розташування (тип населеного пункту та вигідність розташування об'єкта нерухомості в його межах), технічні характеристики нерухомості, наявність відповідної інженерної інфраструктури тощо, тобто враховувати споживчу привабливість об'єкта оподаткування.

Незважаючи на те, що у Податковий кодекс України включено розділ про податок на нерухоме майно, механізм оподаткування нерухомого майна в Україні потребує подальшого удосконалення. На нашу думку при формуванні механізму оподаткування нерухомості необхідно враховувати наступне: рівень вартості на об'єкти житлової і нежитлової нерухомості у різних за типом і чисельністю мешканців населених пунктах; санітарні норми житлового помешкання, рекомендовані нормативно-правовими актами України; способи використання нерухомості, як одного з інструментів створення багатства. Структура елементів податку на нерухоме майно та їх параметри повинні відповідати основним принципам оподаткування і враховувати реалії соціально-економічного розвитку в Україні та її регіонів.

Література

1. Сколотяный Ю. Реформирование налогов в Украине: непочатый край работы / Ю. Сколотяный, В. Пасочник // Зеркало Неделю. – 2010. – №15 (795).
2. Мельник В.М. Податок на нерухоме майно: фінансово-адміністративні проблеми запровадження в Україні / В.М. Мельник, М.М. Мельник // Фінанси України. – 2008. – №3. – С. 64.
3. Налогообложение: проблемы науки и практики: [монография] / Под ред. проф. Иванова Ю.Б. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2007. – 336 с. // Вишневский В.П. Пути совершенствования налогообложения недвижимого имущества / Вишневский В.П., Чекина В.Д. (п.) – С. 193–208 (с. 194).

4. Налогообложение: проблемы науки и практики: [монография] / Под ред. проф. Иванова Ю.Б. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2007. – 336 с. // Лунина И.А. Роль налогов на недвижимость в формировании местных бюджетов / И.А. Лунина, Н.Б. Фролова (п.) – С. 209–220 (с. 210).
5. Ефименко Т.И. Налогообложение – это не самоцель, а способ регулирования национальной экономики / Т.И. Ефименко // Зеркало Неделю. – 2010. – №18 (798).
6. Лекарь С.І. Податок на нерухомість поживає економіку / С.І. Лекарь // Вісник податкової служби України. – 2010. – №3. – С. 14–16 (с. 15).
7. Письменный В.В. Податкова система України: сучасний стан і шляхи реформування / Письменный В.В. // Світ фінансів. – 2009. – №4. – С. 54–59. (с. 58).
8. Ткачук В.Г. Податкові механізми ефективності економічних трансформацій в Україні / В.Г. Ткачук // Бюджетно-податкові чинники активізації розвитку фінансових ринків та фінансового посередництва: матеріали науково-практичної конференції. – Ірпін: Національний університет ДПС України, 2008. – 676 с. (с. 33).
9. Чекина В.Д. Концептуальні основи оподаткування нерухомого майна / Чекина В.Д. – Донецьк: НАН України. Інститут економіки промисловості, 2007. – 96 с. (с. 66).
10. Багрій О.О. Методичні підходи до формування податку на нерухомість в Україні / О. О. Багрій // Науково-технічна інформація: науково-практичний інформаційний журнал. – 2009. – №2(40). – С. 51–55.
11. Милль Дж.С. Основы политической экономии: в 3 т. / Дж.С. Милль [пер. с англ. под ред. А.Г. Милейковского]. – М.: Прогресс, 1981. – Т. III. – 1981. – 447 с.
12. Лекарь С.І. Методологічні засади формування та функціонування податку на нерухомість фізичних осіб / С.І. Лекарь // Наук. вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2009. – №4(47). – С. 91–98.
13. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: [учеб. пособие] / А.Н. Асаул, А.В. Карасев. – М.: МИКХиС, 2001. – 430 с. (с. 47)
14. Калинина Н.В. Налог на недвижимость – муниципальный налог? [Электронный ресурс] / Н.В. Калинина // Режим доступа: <http://crea.ru/newcrea/materials.html>
15. Guide to taxes on real estate in CEE and CIS in 2011 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.kpmg.no/arch/_img/9713362.pdf

Формування інституційно-правового середовища ринкових реформ: вітчизняний досвід другої половини XIX – початку XX століття

Стаття присвячена аналізу змін у правових інститутах, що відбувалися у період первинного формування вітчизняного ринкового середовища. Узагальнено досвід трансформацій правової та політичної систем суспільства з точки зору їх відповідності завданням ринкової модернізації економіки.

Ключові слова: інституційно-правове середовище, ринкові реформи, правова та політична система суспільства, модернізація економіки.

Статья посвящена анализу изменений в правовых институтах, которые происходили в период первоначального формирования отечественной рыночной среды. Обобщен опыт трансформаций правовой и политической систем общества с точки зрения их соответствия задачам рыночной модернизации экономики.

Ключевые слова: институционально-правовая среда, рыночные реформы, правовая и политическая системы общества, модернизация экономики.

The Article analyzes changes in the legal institutions that occurred during the initial formation of the domestic market environment. The experience of transformation of the legal and political systems of society is summed up in terms of their correspondence to the tasks of the market modernization of economy.

Постановка проблеми. Двадцятиліття ринкових реформ, підсумки якого Україна підводить у цьому році, не вивело її з розряду слаборозвинених країн. Цей прикрий факт підтверджується дуже низькими показниками нашої країни в рейтингу глобальної конкурентоспроможності. За розрахунками спеціалістів Всесвітнього економічного форуму, Україна в минулому році втратила в цьому рейтингу 7 пунктів і опинилася на 89-ту місці серед 139 країн світу. Такий регрес є наслідком погіршення позицій України по 9 з 12 складових Індексу глобальної конкурентоспроможності. При цьому в групі «Інститути», що характеризує регулятивне ділове середовище економічної діяльності, яке складається з прав власності, незалежності судової влади, рівня хабарництва та розтрат державних коштів, довіри до правоохоронних органів і політиків, прозорості державної політики, захисту інтелектуальної власності тощо, Україна втратила 14 позицій, опустившись на 134-те місце [1]. Значною мірою це зумовлено перманентною недооцінкою сучасними українськими реформаторами стратегічної ролі правових

чинників формування економічної системи, нехтування якими призводить до масових проявів опортуністичної поведінки та втрати легітимності і суспільної підтримки найперспективнішими економічними проектами.

Між тим економічна практика засвідчує, що в сучасному світі позитивних трансакційних витрат, рівень яких постійно підвищується через ускладнення й урізноманітнення організаційних форм підприємництва та системи міжгосподарських зв'язків, роль правових інститутів у соціальному та економічному розвитку суспільства дедалі зростає. Правова система країни з ринковою економікою має не лише створювати загальне поле діяльності для всіх учасників ринкових відносин, а й сприяти розвитку цих відносин, діючи як каталізатор перетворень і синтезатор приватних інтересів, з тим, щоб вони працювали на спільне благо. Крім того, поряд із нормативними актами, які безпосередньо регулюють різноманітні економічні відносини, законодавство має забезпечити формування публічно-правового середовища, де були б відображені відповідні демократичні норми й цінності, зокрема принцип правової держави, який передбачає належне забезпечення політичних, соціальних, економічних і культурних прав громадян.

Саме такий величезний комплекс невідкладних завдань, який вимагав докорінних змін не лише у правовій, а й у політичній сфері, постав перед урядом Російської імперії, до складу якої входила основна частина українських територій, напередодні ринкового реформування вітчизняного господарства, що відбувалося в другій половині XIX та на початку XX ст. Досвід вирішення цих завдань, як позитивний, так і негативний, має сьогодні особливу цінність, оскільки він був здобутий на вітчизняному ґрунті періоду первинного формування ринкового середовища, в подібних до сучасних умовах економічної відсталості, глибокої соціальної стратифікації, правового нігілізму та політичної нестабільності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові дослідження на перетині економічної теорії і права здійснюються насамперед у межах економіки права, яка поширює економічні поняття й методи на галузь юридичного знання. Поряд із Р. Коузом ключовими постатями у формуванні й розвитку цього напрямку нової інституціональної теорії були професори Р. Познер, Г. Калабресі, Г. Беккер. Аналіз взаємодії між економічними і правовими системами є основним завданням неoinституціональної теорії прав власності

сті, створеної Р. Коузом, Г. Демсецем, А. Алчіаном і розвинутої багатьма дослідниками. Еволюційний інституціоналізм, заснований Д. Нортон, дає необхідну теоретичну основу для аналізу змін інститутів [2–8].

Сучасний економічний аналіз правових інститутів – власності та її інституційної динаміки, ролі неформальних інститутів у регулюванні економічних процесів, залежності від траєкторії попереднього розвитку тощо – знайшов подальший розвиток у російській та українській науці, зокрема у працях Р. Капелюшнікова, В. Вольчика, А. Гриценка, В. Демет'єва, Т. Гайдай, Ю. Латова [9–14], низки інших дослідників. Суттєвим доповненням і розширенням цих досліджень може стати ретроспективний аналіз становлення, розвитку і взаємодії формальних та неформальних правових інститутів, визначення їх впливу на економічні процеси, ефективність господарських рішень та результативність економічних реформ.

Мета статті полягає в узагальненні вітчизняного історичного досвіду реформування правової системи країни у відповідності до потреб її ринкової модернізації, що дозволить виявити витоки і спрогнозувати можливі наслідки багатьох сучасних економічних проблем і помилок та допоможе скоригувати систему заходів державної політики щодо правового забезпечення майбутніх економічних проектів і підвищення рівня економічної правосвідомості населення України.

Виклад основного матеріалу. Напередодні періоду ринкових реформ, у середині XIX ст., на території України панувала загальноімперська правова система, базові інститути якої, насамперед самодержавство і становість, вже давно перестали відповідати потребам соціально-економічного розвитку. Подальше становлення ринкових відносин, у тому числі формування повноцінних товарних і ресурсних ринків, вимагало формальної правової рівності всіх учасників процесу обміну. Без цього ринкові угоди не мали достатніх гарантій, їх здійснення супроводжувалося значними трансакційними витратами, пов'язаними з узгодженням повноважень сторін. Крім того, в умовах станового суспільства ефективність операцій обміну знижувалася через значний вплив на поведінку його учасників позаекономічних чинників.

Найбільш очевидною перешкодою на шляху до економіко-правової рівності станів залишався інститут кріпосного права, який перетворився на справжню інституційну пастку – економічно неефективну соціально-правову норму, що зберігається протягом тривалого часу всупереч потребам історичного розвитку суспільства. Цей інститут не лише стримував розвиток селянського підприємництва, а й заважав вивільненню продуктивного потенціалу найманої праці, потреба в якій відчувалася дедалі гостріше. Крім того, значну частину поміщиків спонукала до ліквідації кріпосних стосунків величезна заборгованість їхніх маєтків: з 10,7 млн. офіційно зареєстрованих кріпосних на 1 січня 1856 року в різних установах було закладено близько 7 млн. [15, с. 16]. Нарешті, кріпосне право було перманентним чинником зростання соціальної конфліктності: кількість антикріпосниць-

ких виступів, які часто набували форми селянських повстань і охоплювали величезні території, зросла від 148 у 1826–1834 роках до 474 у 1855–1861 роках [16, с. 312].

Усвідомлюючи необхідність ліквідації інституту кріпосного права, імператор Олександр II прийняв рішення звільнити селян «згори», шляхом проведення відповідної реформи, що дозволяло максимально зберегти всі можливі преференції дворянства і водночас утримати ситуацію в межах діючого правового поля. Однак у ході підготовки реформи стало зрозуміло, що масштабність цієї трансформації вимагає комплексного перегляду інституційно-правових основ суспільного устрою, в результаті чого протягом 60–70-х років було здійснено також судову, поліцейську, військову, фінансову реформи, а також реформи земського та міського самоврядування.

Селянська реформа 1861 року мала вирішити три основні завдання: скасування кріпосного права і особисте визволення селян, наділення селян землею, забезпечення компенсації поміщикам за втрату ними колишнього статусу. Селяни отримали особисту свободу, право самостійно розпоряджатися своєю долею, можливість змінювати становий статус, поступати на службу, отримувати освіту тощо. Вони також здобули майнові права, можливість виступати від свого імені в судах, укладати різного роду цивільні угоди, вступати до гільдій, відкривати торгові й промислові заклади тощо [17]. Все це об'єктивно сприяло розвитку селянського підприємництва, відходу селян на заробітки і формуванню ринку робочої сили, що зрештою створювало умови для реального становлення ринкових відносин у народному господарстві Російської імперії і України як її частини.

Однак реалізації прав селян у повному обсязі перешкоджало те, що вирішення головного для них земельного питання розтягувалось на невизначений термін. Протягом двох років, наданих для складання статутних грамот, що визначали розміри селянських земельних наділів та форми й обсяги повинностей, стягуваних в оплату за них, селяни залишались фактично у кріпосному становищі і мусили відбувати всі свої колишні повинності. Після затвердження статутної грамоти вони переходили до стану «тимчасово зобов'язаних» і були змушені розраховуватися з поміщиком за користування земельним наділом дещо зменшеними за обсягом повинностями у вигляді оброку або панщини. Весь цей період, термін якого законом не визначався, селяни залишались відособленим у правовому відношенні нижчим станом, економічно і юридично залежним від поміщиків. Земля перебувала у власності поміщика; селянин же міг набутися статусу землевласника лише після здійснення викупу садибної та польової землі і укладання викупної угоди.

Важко назвати сприятливішими і умови звільнення державних селян, введені законом 1866 року [18]. Додатковим чинником, що обмежував майнові права цієї частини селянства, була общинна форма землеволодіння: селянин міг виокремити свою ділянку зі складу общинних земель лише

за умови згоди на це не менш як двох третин общинників, що було дуже рідкісним явищем. Загалом в Україні надільна земля частіше закріплювалася у спадково-подвірне користування, а періодичні переділи в межах сільської громади практично не проводилися; проте общинне землеволодіння переважало у східних та південних губерніях (у Катеринославській – 95% надільної землі, Харківській – 95,3%, Херсонській – 88,8%), а також на Чернігівщині – 51,7% [19, с. 146]. Саме тут найбільшою мірою проявлялися негативні риси цього інституту: незручність обробки землі внаслідок черезсумжжя та довгоземелля, ускладнений через примусову сівозміну перехід до більш вигідних польових культур та прогресивніших агротехнологій, відсутність стимулів до підвищення інтенсивності праці та капіталовкладень у землю тощо. Власність на землю залишалася неповною, не доходила до окремої людини і в такому вигляді не могла забезпечити ні матеріальної незалежності господарюючого суб'єкта, ні реалізації його творчого потенціалу.

Підтримка селянської общини урядом пояснювалася не лише прагненням уповільнити майнову диференціацію селянства і затримати відтік його пролетаризованої частини до міст. Принцип колективної відповідальності за несплату податків робив общину зручною формою управління селянськими масами, і це мало для уряду вирішальне значення. Тим більше що функції адміністративного та правового нагляду за колишніми поміщицькими селянами, здійснювані до реформи їхніми господарями, також переходили тепер до держави. Не маючи достатніх важелів для забезпечення належного виконання цих функцій державним чиновницьким апаратом, уряд проводив селянську реформу поступово, намагаючись максимально довго зберігати контролюючу владу дворян над сільським населенням. Вирішенню цього завдання на першому етапі реформи сприяв, серед іншого, інститут мирових посередників, покликаний узгоджувати умови викупних договорів, який складався з дворян. Згодом було проведено реорганізацію системи місцевого управління, з таким розрахунком, щоб дворянство продовжувало відігравати провідну роль у розподілі прав і обов'язків власності.

Так, створені у 1864 році земства були загальностановими закладами і будувалися за принципами виборності, формальної рівності та змінності гласних; проте виборча система була побудована на комбінуванні засад становості та майнового цензу у такий спосіб, що більшість гласних завжди була дворянського походження, а земські зібрання очолювали представителі місцевого губернського та повітового дворянства [20]. Міська реформа 1870 року за своїми завданнями та змістом була тісно пов'язана з земською [21], і привілейована верхівка міського населення також була дворянською. Однак попри значну залежність земств та органів міського самоврядування від державних бюрократичних та поліцейських установ, розвиток місцевого самоврядування сприяв певній лібералізації суспільно-економічного життя сільських і міських громад, привнесенню у нього елементів демократизму,

розширенню кола особистих і господарських прав нижчих, найбільш численних, верств населення.

Найважливішу роль у створенні механізму реального забезпечення набутих селянами прав та модернізації вітчизняної правової системи у відповідності до потреб розвитку ринкового господарства відіграла, безперечно, судова реформа. Необхідність реформування діючої судової системи була продиктована такими її вадами як численність і багатоманітність судових органів, недостатнє розмежування повноважень станових та відомчих судів, складність і заплутаність процесуальних вимог, панування розшукової форми судочинства, таємність судового процесу, принцип писемності та формальна оцінка доказів, низький професійний та культурно-освітній рівень суддів, їх залежність від державних чиновників. Все це призводило до судової тяганини, численних судових помилок і несправедливості; в судах панували недобросовісність, сваволя й хабарництво.

Нові принципи, закріплені у Судових статутах 1864 року [22], давали змогу перебудувати вітчизняне судочинство на загальноновизнаних у світі засадах, що роблять його незалежним від сторонніх впливів, забезпечують закон і справедливість. Головні з них – рівність усіх перед законом, відокремлення суду від адміністративної влади, незмінюваність суддів, прокурорський нагляд, самостійна організація адвокатури, введення суду присяжних, вільна оцінка доказів, гласність, усність та змагальність процесу тощо. При цьому зарубіжний досвід і досягнення використовувались не шляхом механічного перенесення їх у Росію, а винятково творчо й критично, з урахуванням усіх особливостей вітчизняної дійсності.

В основу перетворень, здійснених під час судової реформи, був покладений принцип поділу гілок влади: судова влада відокремлювалась від законодавчої та виконавчої. Незалежність суду від адміністрації забезпечувалась незмінюваністю суддів та слідчих, рівністю суддів усіх інстанцій, колегіальністю суду, їхньою дисциплінарною відповідальністю лише перед судом, несумісністю суддівства з іншими професіями. Неупередженості судових рішень мали сприяти й високі посадові оклади суддів, а також ціла низка вимог, що висувалися до кандидатів у судді – відповідна освіта, досвід роботи, наявність певного майна, бездоганна репутація. Судді несли кримінальну, цивільну та дисциплінарну відповідальність за необґрунтовані вирoki.

У відповідності до принципу рівності всіх перед законом стара заплутана система станових судів була замінена більш стрункою та ефективною системою загальногромадянських судів, яка включала загальні (окружні суди та судові палати) та місцеві (мирові суди та з'їзди мирових суддів) суди, підпорядковані вищому судовому органу – Правлячому сенату. При цьому адміністративний та судовий поділ не співпадали територіально: зокрема, на території України було створено три судові палати – Київська, Харківська та Одеська. Це сприяло більшій ізоляції судових та адміністративних органів і позбавляло повітове начальство можливості чинити тиск на суддів.

Організація судів стала значно більш демократичною, про що свідчило, зокрема, створення на рівні окружного суду інституту присяжних засідателів. Він був призначений для розгляду тих кримінальних справ, за якими підсудним загрожували покарання, пов'язані з повним або частковим обмеженням їхніх громадянських прав. Ще одним елементом демократизму було запровадження принципу виборності присяжних засідателів та мирових суддів.

Велике значення для незалежності суду та зміцнення законності у цивільному та кримінальному процесах мало створення інституту адвокатури (присяжних та приватних повірених), який забезпечував право обвинувачуваного на юридичний захист і формував принцип змагальності у судовому процесі. Інститут прокуратури був реорганізований: вона звільнилась від функції загального нагляду, її діяльність була обмежена лише сферою судочинства. У судовому процесі теорія вільної оцінки доказів замінила формальну, процесуальні дії були чітко регламентовані, дії сторін у процесі були конкретизовані законодавчо. Судові засідання набули гласного та публічного характеру.

Важливу роль у розвитку ринкових засад в економіці, головне в частині формалізації контрактних відносин, відіграло запровадження в 1866 році інституту нотаріату [23]. В губернських та повітових містах почали діяти нотаріальні контори, до кола завдань яких входило завірення ділових паперів, оформлення угод, різних актів та ін. Їхня діяльність сприяла впорядкуванню та уніфікації процедур укладання договорів, відповідно, зниженню трансакційних витрат і розширенню меж приватного підприємництва.

Разом із тим слід зазначити, що ефективність реформованої судової системи знижували атавізми становості, що залишилися у вигляді судових закладів з особливою компетенцією — духовних, військових, комерційних, волосних тощо. Завдяки освітньому та майновому цензу мирові та загальні суди майже повністю складалися з дворян. Юрисдикція нових судів виявилась обмеженою, в них судили в основному дворян і міщан, тоді як справи селян розглядалися здебільшого сільськими волосними судами, створеними в ході реформи 1861 року. При цьому під час вирішення майнових справ (опіки, спадкування, розподілу майна між братами, відокремлення одного з них із сім'ї тощо), допускалося застосування норм звичаєвого права, чинних у даній місцевості. Непослідовним було й відокремлення суду від адміністрації. Зокрема, сенат — вищий судовий орган країни — одночасно був адміністративним закладом, місцеві суди фактично контролювалися губернаторами. Одним з головних каналів тиску адміністрації на судові органи стало необмежене право міністра юстиції призначати суддів.

І вже з другої половини 60-х років уряд розпочав наступ на нові судові статuti, намагаючись позбутися принципу незмінюваності суддів і обмежити компетенцію суду присяжних. У 1866 році з ведення суду присяжних були вилучені справи про злочини у сфері друку, у 1878 році — справи

про непокору владі, образу влади, насильницькі дії по відношенню до посадових осіб. З 1867 року замість судових слідчих стали призначатися «виконуючі обов'язки слідчих», на яких не поширювався принцип незмінюваності. У 1871 році слідство про державні злочини було передано жандармським управлінням, а в 1872 році для розгляду цієї категорії справ було створене Особливе присутствіє сенату; у 1879 році розгляд справ про державні злочини та особливо небезпечні злочини проти порядку було передано до військових судів. Після заснування у 1885 році Вищого дисциплінарного присутствія сенату, наділеного повноваженнями переміщати і навіть звільняти суддів, став систематично порушуватися принцип незмінюваності суддів. У 1887 році було зведено нанівець принцип гласності судочинства: суду було надано право проводити слухання «конфіденційних» або «секретних» справ за зачиненими дверима.

Завершенням судової контрреформи стала адміністративна реформа 1889 року, яка скасувала інститут мирових суддів на більшій частині території країни, замінивши його інститутом земських дільничних начальників, і зруйнувала ідею розділення судової та адміністративної влади. Земський начальник, який призначався міністром внутрішніх справ за поданням губернаторів та губернських предводителів дворянства з числа місцевих дворян-землевласників, здійснював адміністративні та судово-поліційні функції на селі — нагляд і контроль за діяльністю сільських та волосних закладів, всебічну опіку всього податного населення на дільниці. Прерогативи земського начальника були дуже широкими: він міг скасовувати постанови волосного суду, а самих суддів, як і будь-яких осіб з податних станів своєї ділянки, піддавати арешту, штрафу, тілесному покаранню тощо; його постанови й рішення вважались остаточними і не підлягали оскарженню [24].

Державна влада Російської імперії виявилася не готовою до сприйняття і послідовного впровадження запропонованих судовою реформою радикальних правових перетворень, позаяк станово-монархічна система суперечила новим ліберально-демократичним принципам організації юстиції. Поворот у бік традиційних цінностей та відмови від правових важелів управління суспільством на користь важелів адміністративних і репресивних виразно позначився у вітчизняній політиці після загибелі імператора Олександра II у 1881 році. Відповідно до серпневого «Положення про заходи щодо охорони державного порядку...» [25] у будь-якій місцевості міг бути проголошений надзвичайний стан, і кожен її мешканець міг бути заарештований і підданий військовому суду або засланий без суду на п'ять років. Місцеві адміністрації отримали змогу закривати навчальні заклади, органи друку, торгові й промислові підприємства, призупиняти діяльність земств і міських дум. Поліцейська система країни поступово набула рис централізованого органу виконавчої влади, органи поліцейського нагляду фактично отримали необмежені повноваження.

У ці роки відбувається широкий наступ на демократичні засади у багатьох суспільних інститутах. Зокрема, у 1882 році було встановлено суворий адміністративний нагляд за органами друку, посилилася «каральна цензура»; 1884 року було фактично ліквідовано автономію університетів, був організований нагляд за поведінкою студентів; циркуляр про «кухарчиних дітей» 1887 року заборонив приймати до гімназій дітей кучерів, лакеїв, прачок, дрібних крамарів та ін. Земською контрреформою 1890 року було обмежено принципи безстановості й виборності земств, встановлено жорсткий контроль губернаторів за їхньою діяльністю. Такі самі цілі переслідувала і міська контрреформа 1892 року.

Політика жорсткого адміністративного пресингу, яку держава проводила в останні десятиліття XIX ст. по відношенню до більшості новостворених інститутів, стримувала розвиток демократичних засад у суспільно-економічному житті країни й уповільнювала становлення ринкового господарства. Однак в умовах вивільнення значних мас селянства, яке звикло користуватися не законами, а нормами звичаєвого права, слабкості судової системи, зумовленої реорганізаційним періодом та браком професійних кадрів, а також наростання протиправної діяльності революційного народництва такі заходи певною мірою сприяли стабілізації соціально-правових умов економічного розвитку. Відтак вони можуть бути оцінені не як реакційне згортання прогресивних засад, а скоріше як коригування останніх з огляду на реальні суспільно-політичні, правові та економічні явища.

Незважаючи на свою незавершеність, реформи другої половини XIX ст. завдали вектор подальших прогресивних перетворень у вітчизняних правових інститутах і заклали міцний фундамент ринкової модернізації економіки. Найважливіші зрушення були пов'язані зі змінами у змісті інституту приватної власності. Селянська реформа 1861 року підрвала монопольне право дворян на землю і створила передумови для розвитку землеволодіння представників інших верств населення. Земля стала об'єктом угод купівлі-продажу, заповіту, оренди, іпотеки тощо. Це сприяло розширенню внутрішнього і зовнішнього ринків, залученню до сфери товарно-грошових відносин не тільки промисловиків і великих землевласників, а й значної частини селянства.

Важливим позитивним наслідком реформ стали реальні зміни у становій структурі суспільства, пов'язані з поширенням у ньому демократичних ринкових засад. Посилення процесів майнового розшарування селян і концентрації землі в руках більш заможних з них обумовило, з одного боку, становлення поки що незначного прошарку селян-підприємців, власників торговельно-промислових закладів, які поєднували у своїй господарській діяльності комерційне землеробство та промисли; з іншого – зростання чисельності сільського й промислового пролетаріату, тобто формування пропозиції дешевої робочої сили, що робило вітчизняний ринок праці більш привабливим для іноземних інвесторів, стимулювало розвиток промисловості, транспорту, капіталістичного сільського

господарства, торгівлі тощо. У розвитку окремих галузей виробництва, насамперед пов'язаних з переробкою сільсько-господарської продукції, брала участь та частина дворянства, переважно з числа великих землевласників, яка стала на шлях капіталізації своїх господарств, перетворюючись на власників промислових підприємств, розширюючи та вдосконалюючи їх; водночас значна кількість дрібних і середніх поміщиків, які не змогли пристосуватися до нових умов, існуючи здебільшого на проценти з капіталу і практикуючи відробіткову систему, часто були змушені продавати свою землю і поступати на державну службу, поповнюючи ряди чиновництва. У містах руйнувалися станові перегородки, пріоритету набував поділ не за станами, а за зайнятістю, за способом одержання доходу; провідними соціальними верствами ставали підприємці та наймані працівники.

Поступове стирання станових розбіжностей і становлення безстанової суспільної свідомості створювало передумови для формування громадянського суспільства, що було нагальною потребою подальшого економічного розвитку. Це вимагало суттєвих змін у державному законодавстві, яке все ще залишалося становим, поділяючи підданих Російської імперії на дворянство, духовенство, міських обивателів, сільських обивателів та іногородців [26]. Проте лише революція 1905 року викликана поглибленням розриву між застарілою інституційною структурою суспільства та потребами економічної модернізації країни, насамперед її аграрного сектору, змогла подолати інертність царського уряду і зрештою спонукала його продовжити демократичні перетворення у правових та політичних інститутах, закладені на попередньому етапі ринкових реформ.

Втім, на початку епохи парламентаризму та конституційного будівництва відчутно домінувало прагнення зберегти існуючу політичну систему у незмінному вигляді, надавши їй нове правове оформлення шляхом доповнення самодержавства дорадчими закладами представницького або квазіпредставницького характеру. «Маніфест про вдосконалення державного порядку» від 17 жовтня 1905 року проголосив, поряд із «даруванням» громадянам основних конституційних свобод, залучення до виборів широких верств населення та обов'язковий порядок затвердження всіх законів Державною думою [27]. Однак виборче право залишалося непрямим і нерівним для виборців з різних станів: представництво для робітників і міщан було трьохступеневим, для селян – чотирьохступеневим; 16 категорій громадян (у тому числі жінки й військовослужбовці) були позбавлені виборчих прав [28]. А після поразки грудневого повстання уряд відмовився від ряду поступок, зроблених в ході революції, намагаючись обмежити законодавчі повноваження Думи. В лютому 1906 року Державна рада була перетворена на верхню палату парламенту, яка була виборною лише наполовину, але отримала право законодавчого вето на рішення Думи, склавши їй, таким чином, протипагу в законотворчому процесі [29].

Відображенням змісту й характеру інституційних змін у політичній та правовій сферах суспільства стали Основні закони Російської імперії, опубліковані у квітні 1906 року [30]. Сформульовані в них конституційні права і свободи громадян (недоторканність житла і власності, свобода віросповідання, пересування, слова, друку, зібрань, вибору професії, створення спілок тощо) багато в чому залишалися деклараціями. Законодавча влада здійснювалась тепер спільно імператором, Державною думою та Державною радою, але без імператорського затвердження жоден закон не набував сили. Окремо було проголошено, що імператору належить верховна самодержавна влада та влада управління в повному обсязі. Невизначеність у формулюванні конституційно-монархічної влади давала підстави для різних тлумачень нового державного ладу, підкреслюючи або «волю монарха» й «самодержавство», або «волю народу» й «конституцію». На практиці це вилилося у тривале протистояння між гілками влади, періодичні розпуски Державної думи та неконституційні зміни у виборчому праві.

Головним «каменем спотикання», який каталізував заострення цих суперечностей, стало аграрне питання. Для його вирішення було необхідно подолати тенденцію у сфері правового регулювання земельних відносин, що проявилася після реформи 1861 року: селянство розглядалося як особливий суспільний стан, а надана йому земля – як спеціальний фонд, призначений для забезпечення державної політики збереження селянства як землеробського класу. В уряді превалювала думка, що надільні землі мають державне значення, а тому не можуть бути предметом вільного економічного обігу і не підпадають під дію загальних цивільних законів. Натомість йшли розмови про «особливе селянське право», про безпеку розвитку капіталізму та «куркульства» у селянському середовищі; 1893 року був ухвалений закон про недоторканність общини. Відповідно підтримувалась особлива система управління селянськими справами, що складалася з діяльності спеціальних адміністрацій, волосних судів та інституту земських начальників, та особлива система покарань селян, у тому числі фізичних.

Низка правових актів, прийнятих урядом на початку XX ст. під впливом зростаючого селянського руху, внесла помітні зміни у правове становище найчисленнішої верстви населення Російської імперії. Так, у 1903 році було скасовано кругову поруку, у 1904 році було заборонено тілесні покарання селян, у 1906 році селян було зрівняно у правовому відношенні з іншими станами, з 1907 року скасовувалися викупні платежі. Найбільше ж значення для економічного розвитку сільського господарства та вивільнення підприємницького потенціалу селянства мали нововведення в земельному законодавстві, спрямовані на поступове заміщення колективної власності на землю селянських общин на приватну власність на землю як правову основу організації індивідуальних фермерських господарств, заснованих на принципах вільного економічного вибору й відповідальності. Початок цим процесам був покла-

дений царським наказом від 9 листопада 1906 року, підготовленим головою Ради міністрів П. Столипіним, згідно з яким кожен селянин, який володів надільною землею на общинному праві, міг вимагати закріплення за собою належної йому частки в індивідуальну власність [31].

Примітно, що юридичне закріплення цього заходу відбулося лише у 1910 році, коли був опублікований відповідний закон [32]. Його прийняття Державною думою затяглося на кілька років через активну протидію більшості депутатів, і сталося лише завдяки маніпуляціям з виборчим правом, які забезпечили необхідний для цього склад вже третього за скликанням законодавчого органу. Перші ж дві Думи підтримували проекти націоналізації землі, надзвичайно популярні в той час не лише в радикальних революційних колах, але й в інтелігентському середовищі та серед значної частини селянства. Практично всі вони передбачали примусове відчуження поміщицької землі з наступним зрівняльним перерозподілом її на користь «трудового селянства» [33, с. 221–222].

Тим не менше відразу ж після опублікування «столипінський» наказ почав впроваджуватися у життя, для чого у березні 1906 року був заснований Комітет у справах землеустрою. Значного прискорення практичній реалізації реформи надав закон 1911 року «Про землеустрій», яким було сформовано механізм інституційного забезпечення її заходів. Він передбачав створення спеціальних землевпорядкувальних комісій, докладно регламентував порядок розверстання земель, спрощував перехід до відрубного господарства [34]. При цьому реформа не утискала прав власників великих земельних маєтків і не перешкоджала розвитку високопродуктивних капіталістичних господарств; перехід дворянських земель у власність селян мав здійснюватися шляхом купівлі–продажу при посередництві та сприянні спеціально створеного для цього Селянського банку.

Вирішення «селянського» питання висвітило всю парадоксальність вітчизняного інституційно-правового розвитку: життєво необхідна для ринкової модернізації економіки земельна реформа буквально «продавлювалась» за допомогою неправових методів, а прогресивний інститут парламентаризму використовувався для просування антиринкових ідей. Така ситуація склалася головним чином через те, що ринкові інституційні перетворення, розпочаті в Російській імперії з величезним запізненням, проходили в умовах, коли протестний потенціал, який десятиліттями накопичувався в народних масах, став ідейно й політично структурованим і цілеспрямовано виводив вирішення економічних проблем за рамки діючого правового поля. Внаслідок цього практично всі зміни у державному, адміністративному, земельному, кримінальному та інших галузях права у першому десятилітті XX ст. відбувалися під знаком боротьби з революційним рухом, що позбавляло їх системності, акцентуючи увагу законодавців на вирішенні найбільш актуальних правових питань.

Так, повністю підготовлений ґрунтовний проект Цивільного уложення, опублікований у 1905 році, так і залишив-

ся проектом. Натомість приймалися окремі правові акти в галузі цивільного права, зокрема щодо майнової відповідальності селян, які брали участь у пограбуваннях, та порядку відшкодування пошкодженого або викраденого майна. Подібна тенденція проявилася і в розвитку кримінального законодавства. У березні 1903 року було прийнято нове Кримінальне уложення, яке враховувало економічні та соціально-політичні зміни, що сталися в країні, і містило багато нових статей. Проте в наступні роки набули чинності лише окремі глави та статті цього Уложення, головним чином ті, що стосувалися «бунту проти верховної влади», «державної зради», «смути» тощо.

Непослідовними були зміни і в судовому праві. Загалом вони виявляли тенденцію до лібералізації судочинства: з 1899 року було введено обов'язкове призначення захисника; в 1909 році в законодавстві з'явився інститут умовно-дострокового звільнення; в 1912 році був відновлений інститут мирових суддів; у 1913 році суд отримав право реабілітації. Проте у відповідь на революційні виступи у серпні 1906 року були засновані військово-польові суди, до складу яких входили лише стройові офіцери; справи у цих судах розглядалися у спрощеному порядку, засідання проходили за закритими дверима, а вирoki не підлягали оскарженню [35]. В ході поліцейської реформи 1902–1903 років у багатьох великих містах, зокрема Києві, Харкові, Одесі, Єкатеринославі, були організовані охоронні відділення, начальники яких отримали адміністративні права; у своїй роботі вони застосовували провокації, використання показань філерів та інші подібні методи, що сприяло фальсифікації судочинства [36, с. 240–241].

І хоча всі ці заходи зрештою були спрямовані на відновлення громадського порядку та забезпечення соціальної стабільності, а військово-польові суди, не затверджені Державною думою, припинили діяти вже у квітні 1907 року, вони викликали рішучий осуд в усіх верствах населення. Політичний авторитет П. Столипіна був суттєво підірваний на початку аграрної реформи, яку пов'язували з його ім'ям. Моральне упередження та недовіра суспільства до дій уряду стали додатковим чинником, що негативно позначився на перебігу та результатах реформи, уповільнюючи її темпи та знижуючи ефективність передбачених нею заходів.

Поза всякими сумнівами, аграрна реформа П. Столипіна, головним змістом якої була реформа інституту землеволодіння, стала значним кроком на шляху ринкової модернізації вітчизняної економіки. Вона прискорила розвиток ринкових відносин в аграрному секторі та капіталізацію сільського господарства як матеріальну передумову його технологічного оновлення. Більш чітка специфікація прав власності на землю та створення умов для реалізації права селян на розпорядження земельними ділянками об'єктивно сприяли розвитку ринку земельних ресурсів і поступовому перерозподілу землі на користь більш ефективних власників. Особливо широкого розмаху реформа набула в Україні, насамперед у тих її місцевостях, де переважала подвірна форма зе-

млеволодіння та індивідуалістичні традиції власності. Так, якщо в середньому по десяти європейських районах Російської імперії площа закріплених у приватну власність з 9 листопада 1906 року по 1 травня 1915 року ділянок становила 16,4% усієї надільної землі, то у Південній Україні (Новоросійському районі) цей показник становив 34,2%, а у Правобережній Україні – 50,7% [16, с. 624].

Однак через низку вище згаданих обставин столипінська реформа почала набирати належних обертів лише напередодні Першої світової війни, яка поставила на порядок денний завдання вже зовсім іншого порядку. Відтак навіть у найбільш сприятливих для ринкових перетворень регіонах України не були остаточно знищені ні общинні традиції, ні общинна психологія. Значна частина селянства залишилась у полоні колективістських моральних та поведінкових стереотипів, які культивували безініціативність та безвідповідальність, зрівняльне розуміння справедливості та заздрість до чужого успіху, лінощі та соціальний утопізм. Усе це складало сприятливий ґрунт для поширення в широких народних масах соціалістичних ідей у їх найбільш примітивних формах, закладаючи підвалини майбутнього інституційного зламу.

Висновки

Таким чином, характерною рисою розвитку вітчизняних правових інститутів у другій половині XIX та на початку XX ст. були інституційні пастки, насамперед такі як становість, самодержавство, кріпосне право та селянська община. Вони перешкоджали утвердженню принципу юридичної рівності ринкових контрагентів, формуванню повноцінних ринків землі й робочої сили, розвитку промисловості та технологічній модернізації сільського господарства. Подолання цих пасток, які гальмували становлення в економіці повноцінних ринкових відносин, склало основний зміст цілеспрямованих інституційних змін, що відбувалися у цей період.

«Великі реформи» 60–70-х років XIX ст. заклали міцний фундамент ринкової модернізації економіки і завдали вектор подальших прогресивних перетворень у суспільних інститутах. Їхніми основними результатами в аспекті правового забезпечення ринкових трансформацій стали: особисте визволення та поступове розширення кола громадянських прав селянства; створення передумов для розвитку недворянського землеволодіння; досвід розмежування повноважень судової та виконавчої влади; демократичні зрушення у становій структурі суспільства.

Однак через докорінну невідповідність станово-монархічної системи ліберально-демократичним принципам організації правопорядку державна влада виявилась не готовою до сприйняття і послідовного впровадження правових методів управління замість адміністративних, і зрештою в країні не було створено ні правової держави, ні громадянського суспільства. Неузгодженість правових та економічних реформ, недостатність їх інституційного забезпечення і неспішовість у їх здійсненні стали головними причинами

кризового погіршення стану вітчизняного сільського господарства і революції 1905 року.

Додаткові перешкоди ринковим реформам створювало те, що вони були розпочаті, порівняно з західноєвропейськими країнами, з величезним запізненням і проходили в умовах ідейно-політичної структуризації протестного потенціалу суспільства, який цілеспрямовано виводив вирішення економічних проблем за рамки діючого правового поля. Внаслідок цього практично всі інституційні зміни, в тому числі в галузі права і зокрема правового регулювання економіки, відбувалися під знаком боротьби з революційним рухом, що позбавляло їх системності.

Конституційна реформа 1905–1906 років яскраво відобразила суперечливість вітчизняного інституційно-правового розвитку: сформульовані в Основних законах Російської імперії конституційні права і свободи громадян здебільшого залишалися деклараціями, виборче право було непрямим і нерівним для виборців з різних станів, а доповнення інституту самодержавства елементами парламентаризму не призвело до реального розмежування гілок влади і не сприяло вдосконаленню правового регулювання економіки.

Важливим етапом розвитку ринкових відносин стала століпінська аграрна реформа, яка розширила соціальну базу інституту приватної земельної власності, прискорила капіталізацію сільського господарства, сприяла розвитку ринку земельних ресурсів і перерозподілу землі на користь більш ефективних власників. Однак недостатня розробленість урядом інституційних механізмів реалізації цієї реформи та її законодавчого забезпечення парламентом поряд із посиленням у країні політичних репресій позбавили реформу широкої громадської підтримки, що уповільнило її темпи і знизило результативність її заходів.

Перша спроба ринкової модернізації вітчизняної економіки залишилась незавершеною, проте вивчення як її позитивного досвіду, так і прикрих помилок дозволяє отримати низку корисних уроків. Зокрема, йдеться про необхідність своєчасного реформування неефективних суспільних інститутів і запобігання виникненню інституційних пасток; узгодження заходів соціально-економічних та політико-правових реформ і дотримання послідовності у їх проведенні; належного законодавчого забезпечення ринкових трансформацій та розробки дієвих інституційних механізмів їх впровадження тощо. Врахування цих висновків при розробці сучасних стратегій ринкових перетворень сприятиме підвищенню рівня легітимності та суспільної підтримки реформ, що має позитивно вплинути на їх результативність.

Література

1. Украина опустилась до уровня Гондураса в очередном рейтинге // *Сегодня.ua* – 02.11.2010. – <http://www.segodnya.ua/news/14190470.html>
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; Пер. с англ. Б. Пинскера; Науч. ред. Р. Капелюшников. – М.: Дело, 1993. – 192 [1] с.

3. Познер Р. Экономический анализ права. СПб. Экономическая школа / Пер. с англ. под ред. В.Л. Тамбовцева, 2004, в 2-х т., Т. 1. – 544 с., Т. 2. – 464 с.

4. Calabresi Guido. Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts // *Yale Law Journal*. 1961. №70. – P. 499–553.

5. Беккер Г. Преступление и наказание: экономический подход // *Истоки*. 2000. Вып. 4 / Под ред. Я.И. Кузьминова. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – С. 28–90.

6. Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // *American Economic Review*, 1967. – v. 57. – №2. – Pp. 347–359.

7. Alchian A., Demsetz H. The Property Rights Paradigm // *Journal of Economic History*, 1973. – v. 33. – №1. – Pp. 16–27.

8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

9. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – Москва: ИМЭМО АН СССР, 1990. – 189 с.

10. Вольчик В.В. Эволюция административного регулирования в российской экономике и институт власти-собственности // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. – 2006. – Т. 4. – №4. – С. 81–89.

11. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.

12. Дементьев В.В. Мотивация собственника и структуры экономической власти // *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая*. – Вып. 31–1. – Донецк: ДонНТУ, 2007. – С. 15–24.

13. Гайдай Т.В. Роль неформальных институтов в экономической транзитологии // *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая*. – Вып. 31–2. – Донецк: ДонНТУ, 2007. – С. 75–80.

14. Латов Ю.В. Теория зависимости от предшествующего развития в контексте институциональной экономической теории // *Экономический вестник Ростовского государственного университета* 2005, Т. 3, №3. – С. 36–43.

15. Корнилов А.А. Крестьянская реформа / Великие реформы 60-х гг. в их прошлом и настоящем / Под ред. И.В. Гессена и А.И. Каминка. – СПб.: Книгоизд. П.П. Гершунина и К°, 1905 – 271 с.

16. Лященко П.И. История народного хозяйства СССР. – М.: Соцэкгиз, 1939. – 676 с.

17. Высочайше утвержденное Общее Положение о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости / Полное собрание законов Российской империи. Собр. 2. Т. XXXVI. Отд. 1. – СПб., 1863. – №36657.

18. О поземельном устройстве государственных крестьян в 36 губерниях / Именной указ, данный Сенату / Полное собрание законов Российской империи. Собр. 2. Т. XLI. Отд. 2. – СПб., 1868. – №43888.

19. Лановик Б.Д. та ін. Історія господарства: Україна і світ: Підручник / Б.Д. Лановик, З.М. Матисякевич, Р.М. Матейко; за ред. Б.Д. Лановика. – К.: Вища шк., 1995. – 480 с.

20. Высочайше утвержденное Положение о губернских и уездных земских учреждениях / Полное Собрание Законов Российской империи. Собр. 2. Т. XXXIX. Отд. 1. – СПб., 1867. – №40457.

21. Высочайше утвержденное Городовое Положение / Полное Собрание Законов Российской империи. Собр. 2. Т. XLV. Отд. 1. – СПб., 1874. – №48498.

22. Судебные Уставы 20 ноября 1864 года, с изложением рассуждений, на которых они основаны. В 5 томах. – СПб.: Государственная канцелярия, 1866–1867.

23. Высочайше утвержденное Положение о нотариальной части / Полное Собрание Законов Российской империи. Собр. 2. Т. XLI. Отд. 1. – СПб., 1868. – №43186.

24. Высочайше утвержденные: I. Положение о Земских Участковых Начальниках, II. Правила об устройстве судебной части в местностях, в которых введено означенное Положение, III. Временные Правила о Волостном Суде в тех же местностях и IV. Правила о порядке приведения в действие Положения о Земских Участковых Начальниках / Полное Собрание Законов Российской империи. Собр. 3. Т. IX. – СПб., 1891. – №6196.

25. Высочайше утвержденное Положение о мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия / Полное Собрание Законов Российской империи. Собр. 3. Т. I. – СПб., 1885. – №350.

26. Свод законов о состояниях. / Свод Законов Российской Империи. Т. 9. – СПб., 1899. – С. 1–101.

27. Об усовершенствовании государственного порядка / Манифест от 17 Октября 1905 г. / Полное Собрание Законов Российской империи. Собр. 3. Т. XXV. Отд. 1. – СПб., 1908. – №26803.

28. Об изменении Положения о выборах в Государственную думу / Именной высочайший указ от 11 декабря 1905 г. / Полное Собрание Законов Российской империи. Собр. 3. Т. XXV. Отд. 1. – СПб., 1908. – №27029.

29. Об изменении учреждения Государственного Совета и о пересмотре учреждения Государственной Думы / Манифест от 20 февраля 1906 г. / Полное Собрание Законов Российской империи. Собр. 3. Т. XXVI. Отд. 1. – СПб., 1909. – №27423.

30. Высочайше утвержденные Основные Государственные Законы / Полное Собрание Законов Российской империи. Собр. 3. Т. XXVI. Отд. 1. – СПб., 1909. – №27805.

31. О дополнении некоторых постановлений действующего закона, касающихся крестьянского землевладения и землепользования / Именной высочайший указ, данный Сенату / Полное собрание законов Российской империи. Собр. 3. Т. XXVI. Отд. 1. – СПб., 1909. – №28528.

32. Об изменении и дополнении некоторых постановлений о крестьянском землевладении / Высочайше утвержденный одобренный Государственным Советом и Государственной Думой закон / Полное собрание законов Российской империи. Собр. 3. Т. XXX. Отд. 1. – СПб., 1913. – №33743.

33. Ретроспектива ринкових перетворень в Україні: сучасний дискурс / [Л.П. Горкіна, С.О. Біла, В.В. Небрат та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л.П. Горкіної; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 760 с.: табл.

34. О землеустройстве / Высочайше утвержденный одобренный Государственным Советом и Государственной Думой закон / Полное собрание законов Российской империи. Собр. 3. Т. XXXI. Отд. 1. – СПб., 1914. – №35370.

35. Об учреждении военно-полевых судов / Высочайше утвержденное положение Совета Министров / Полное собрание законов Российской империи. Собр. 3. Т. XXVI. Отд. 1. – СПб., 1909. – №28252.

36. Васильев А.В. Законодательство и правовая система дореволюционной России. – Якутск: ЯФ Издательства СО РАН, 2003. – 260 с.

О.І. КОБЛЯНСЬКА,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
Т.І. САФОНОВ,
магістр, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Облік експортних операцій у світлі інтеграції України до Європейського Союзу

У статті досліджено основні питання бухгалтерського обліку експортних операцій, що на сьогодні набули неабиякої актуальності з огляду на інтеграційні процеси України до Європейського Союзу. Особлива увага у статті приділена нововведенням у оподаткуванні експортних операцій, оскільки із прийняттям Податкового кодексу питання правильного відображення особливостей оподаткування експорту турбує як провідних науковців у сфері обліку, так і бухгалтерів-практиків.

Ключові слова: експортні операції, зовнішньоекономічна діяльність, європейська інтеграція, оподаткування експортних операцій, дохід в іноземній валюті, курсові різниці.

В статье исследованы основные вопросы бухгалтерского учета экспортных операций, которые на сегодня приобрели большую актуальность, учитывая интеграционные процессы Украины в Европейский союз. Особое внимание в статье уделено нововведениям в налогообложении экспортных операций, поскольку с принятием Налогового кодекса вопрос правильного отображения особенностей налогообложения экспорта волнует как ведущих ученых в области учета, так и бухгалтеров.

Ключевые слова: экспортные операции, внешнеэкономическая деятельность, европейская интеграция, доход в иностранной валюте, курсовые разницы.

In this article the main issues of accounting export operations accounting, which to date have acquired greater urgency, given the processes of integration of Ukraine into the European Union, are learned. Particular attention is paid to innovations in export taxing, since the adoption of the Tax Code, the problem of correct display features of the export taxing concerns not only leading scientists in the field of accounting but accountants too.

Постановка проблеми. Європейський Союз є цікавою та в багатьох аспектах унікальною формою співпраці між державами, що є беззаперечно вигідною для всіх держав-учасників у довгостроковій перспективі економічного розвитку.

На сьогодні український бізнес шукає нові можливості для інвестицій та напрями розвитку, зовнішньоекономічна діяльність набуває неабиякої важливості у світлі інтеграційних процесів до Європейського Союзу. З огляду на такий хід подій проблема обліку експортних операцій набуває важливої актуальності, особливо враховуючи те, що ця галузь в Україні зараз знаходиться на етапі розвитку у світлі гармонізації системи бухгалтерського обліку країни із міжнародними стандартами. Досліджуючи це питання, можна значно вдосконалити ведення бухгалтерського обліку, що безумовно позитивно вплине на діяльність підприємства, оскільки переважну частину інформації, особливо для прийняття оперативних та тактичних рішень, надає, як відомо, система бухгалтерського обліку [5, с. 22].

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Проведене дослідження сучасної літератури з цього питання демонструє відсутність нових посібників з обліку експортних операцій, що беруть до уваги зміни у обліку, пов'язані із вступом у силу з 1 січня 2011 року Податкового кодексу України. Проте базові поняття з досліджуваної проблеми можна знайти у роботах таких вчених, як Ф.Ф. Бутинець, Т.І. Войтенко, С.Ф. Голов, Я.В. Кавторева, І.В. Лукашова, Л.К. Сук, В.Г. Швець, Н.О. Гура, та інших.

Прийнятий Податковий кодекс України був розроблений із урахуванням потреб та стандартів, що є вимогою Європейського Союзу для виконання своїми членами, а отже, ведення обліку експортних операцій за правильною методикою та із урахуванням найновіших змін в українському законодавстві безумовно позитивно вплине на інтеграційні процеси країни.

Метою статті є з'ясування особливостей ведення обліку експортних операцій на підприємствах країни в умовах інтеграції України до Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. В Україні зовнішньоекономічна діяльність, зокрема здійснення експортних операцій, регулюється цілим рядом нормативно-правових актів, які треба брати до уваги та детально слідкувати за усіма оновленнями, прийнятими законотворчою ланкою держави. Основним з них, звичайно, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», але такі нормативно-правові акти, як постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоеко-

номічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті», Закону України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності», на основі якого здійснюються бартерні валютні операції, є також винятково важливими для притримання.

Крім згаданих нормативних актів діяльність підприємств у сфері зовнішньоекономічних відносин регулюють інші важливі документи. До них належать як законодавчі акти, так і різноманітні інструкції, роз'яснення директивних органів. Це, зокрема, закони України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», «Про Єдиний митний тариф», постанова Кабінету Міністрів України «Про ставки митних зборів», «Положення про методику формування і використання індикативних цін» та цілий ряд інших.

Безпосереднє відношення до зовнішньоекономічних відносин має нормативний акт, що регулює справляння податків – Податковий кодекс України.

Вимоги цих документів мають враховуватися при організації обліку експортних операцій підприємств. Крім того, облік зовнішньоекономічних відносин має здійснюватися у відповідності до вимог положень (стандартів) бухгалтерського обліку, насамперед П(С)БО 21 «Вплив зміни валютних курсів», П(С)БО 15 «Доходи», П(С)БО 16 «Витрати» та ін., а також Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», [3, с. 317–322].

Розглянемо детальніше процес обліку експортних операцій, що у сукупності складають досить значну частку ВВП країни на сьогодні.

Виручка резидентів підлягає зарахуванню на їх рахунки в банках у строки виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати оформлення вантажної митної декларації (за договором консигнації – попередньої вантажної митної декларації, оформленої відповідно до митного режиму «експорт при ордерних поставках») на продукцію, що експортується, «а у разі експорту робіт (послуг, прав інтелектуальної власності) – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності.

Допускається зменшення суми валютної виручки на розмір комісійних винагород, які утримали банки-нерезиденти за проходження платежу через їх рахунки, якщо оплата резидентом таких винагород передбачена договором та підтверджена відповідним банківським документом. Підтвердження не вимагається, якщо комісійна винагорода не перевищує 50 доларів США або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті.

Відповідно до законодавства всі записи в бухгалтерському обліку по валютних рахунках, а також по відображенню господарських операцій в іноземній валюті здійснюються в національній грошовій одиниці України. Одночасно ці записи мають відображатися в обліку в тій грошовій одиниці, в якій фактично здійснюються операції. Це досягається запи-

сом вартісних показників у вигляді дробу, в чисельнику якого вказується сума в іноземній валюті, а у знаменнику – її еквівалент у грошовій одиниці України.

Для визначення еквівалента використовується офіційний курс гривні до іноземної валюти, який установлює Національний банк України. З часом під впливом ряду факторів, які відбуваються як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку України, курс гривні до іноземної валюти має тенденцію до зміни. Тому однією з особливостей відображення в бухгалтерському обліку експортних операцій є те, що український еквівалент суми в іноземній валюті не є раз і назавжди фіксованою величиною, а підлягає перерахунку на певну дату за офіційним курсом Національного банку України.

Національний банк України встановлює офіційний обмінний курс гривні до долара США як середньозважений курс за операціями комерційних банків на міжбанківському валютному ринку. В межах своєї загальної відповідальності за забезпечення стабільності національної валюти Національного банку України може здійснювати вплив на формування офіційного обмінного курсу шляхом купівлі-продажу іноземної валюти на валютному ринку.

Визначення дат перерахунку в бухгалтерському обліку наведене в додатку до Положення з бухгалтерського обліку операцій в іноземній валюті №21 від 10 серпня 2000 року. Курсові різниці від перерахунку грошових засобів у іноземній валюті та інших монетарних статей по операційній діяльності відображаються у складі інших операційних доходів (субрахунок 714 «Дохід від операційної курсової різниці») або витрат (субрахунок 945 «Втрати від операційної курсової різниці») [4, с. 213–217].

Новий порядок податкового обліку експортних операцій наведено в п. 153.1 Податкового кодексу України. Зміни в оподаткуванні таких операцій зумовлені, насамперед, скасуванням так званого правила першої події. На сьогодні у загальному випадку податковий дохід і податкові витрати визначаються за методом нарахування. Таким чином, отримані аванси при здійсненні експортних операцій вже не тягнуть за собою виникнення доходів чи витрат в податковому обліку. Як наслідок, податковий облік операцій з розрахунками в іноземній валюті дійсно наблизився до бухгалтерського обліку, визначеного в П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Доходи платника податку в іноземній валюті у зв'язку з продажем товарів, виконанням робіт, наданням послуг, перераховуються в національну валюту за офіційним курсом НБУ, що діяв на дату визнання таких доходів, відповідно до розділу III Податкового кодексу (пп. 153.1.1 Податкового кодексу):

- у частині, що не була отримана в попередніх звітних податкових періодах – за офіційним курсом НБУ, що діє на дату її визнання доходом (ст. 137 Податкового кодексу);
- у частині раніше отриманої оплати – за курсом, що діяв на дату її отримання.

Датою виникнення доходів є дата переходу права власності на реалізований товар до покупця, а для робіт (послуг) –

дата складання акта чи іншого документа, який підтверджує виконання робіт чи надання послуг. Окрім того, не враховується для визначення об'єкта оподаткування сума отриманої продавцем товарів попередньої оплати, а отже податкових наслідків на момент отримання авансів у обліку не буде.

Дохід в іноземній валюті слід перерахувати за офіційним курсом НБУ на певну дату, що залежить від того, чи отримували продавці попередні оплати. Отже, можемо виділити такі можливі варіанти:

1) продавець реалізував товар без отримання попередніх оплат (авансів) від покупця – отриманий від реалізації товарів дохід в іноземній валюті перераховується в національну валюту за курсом НБУ, що діяв на дату виникнення такого доходу, тобто за курсом НБУ на дату реалізації (Дт 362 – Кт 702);

2) продавець отримав попередню оплату, а товар реалізував в будь-якому наступному податковому періоді після отримання авансу (Дт 312 Кт 681 та Дт 362 Кт 702).

У цьому разі дохід у розмірі отриманого авансу визначатиметься за курсом НБУ на дату отримання авансу, а в частині неоплаченого товару – на дату реалізації.

Отже, у разі отримання в минулому податковому періоді авансу:

- у розмірі 100% – доходи покупця визначатимуться за курсом НБУ на дату отримання авансу;
- у меншому розмірі – дохід у гривнях формуватиметься як із використанням курсу НБУ на дату отримання авансу, так і з використанням курсу НБУ на дату реалізації – у тій частині вартості товару, яка залишилася неоплаченою;

3) продавець отримав попередню оплату та реалізував товар в одному звітному податковому періоді – з одного боку вартість товару не була сплачена в попередніх звітних податкових періодах, тобто для визначення доходу в гривнях слід застосувати курс НБУ на дату реалізації, але з іншого боку – це може суперечити пп. 153.1.1 Податкового кодексу.

Таким чином, можна зробити висновок, що установлений Податковим кодексом порядок визначення суми доходів, отриманих в іноземній валюті, містить проблемне питання. Можливе тлумачення – для визначення суми доходу, отриманого в іноземній валюті, не використовується курс НБУ на дату отримання авансу, якщо аванс був отриманий продавцем у тому ж податковому періоді, у якому відбулася реалізація товару. Дохід у цьому випадку визначатиметься за курсом НБУ на дату реалізації.

Згідно із пп. 153.1.2 Податкового кодексу, витрати, понесені в іноземній валюті в зв'язку з придбанням у звітному періоді товарів, робіт, послуг, включаються до витрат такого звітного періоду після їх перерахування в національну валюту:

- для частини витрат, що не була раніше оплачена, – за офіційним курсом НБУ, що діяв на дату визнання таких витрат згідно з розділом III Податкового кодексу;
- для частини раніше проведеної оплати – за тим курсом, що діяв на дату оплати.

Отже, понесені в іноземній валюті витрати визначаються за курсом на дату здійснення попередньої оплати, як і в бухгалтерському обліку. Якщо ж товари не були раніше оплачені, тоді за курсом на дату визнання витрат.

Оподаткування експортних операцій має свої особливості. До моменту вступу в силу Податкового кодексу України, порядку податкового обліку таких операцій із розрахунками в іноземній валюті було присвячено підп. 7.3.1 п.7.3 ст.7 Закону України «Про податок на прибуток», але з 1 січня 2011 року деякі умови змінилися.

На відміну від Закону України «Про податок на додану вартість» Податковий кодекс містить спеціальну норму, яка чітко визначає дату виникнення податкових зобов'язань при експорті товарів, якою є дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетину митного кордону України та оформлена відповідно до вимог митного законодавства.

Наразі підтвердження факту перетину товаром митного кордону України здійснюється згідно з порядком підтвердження відомостей про фактичне вивезення товарів за межі митної території України, затверджені спільним наказом ДМСУ і ДПАУ від 21.03.2002 р. №163/121. Саме дата фактичного

вивезення товарів, зазначена митним органом при фіксації відмітки «Задекларовані в цій ВМД товари вивезені за межі митної території України в повному обсязі» на п'ятому основному аркуші (примірнику для декларанта) ВМД за формою МД-2 (МД-3) (аркуш ВМД з позначенням «3/8»), і є тією датою, на яку в експортера виникали та вимикатимуть у подальшому податкові зобов'язання при експорті товарів.

Важливо враховувати при цьому, що, як і раніше, при експорті товарів не застосовується звичайне правило першої події – попередня (авансова) оплата вартості товарів, що експортуються, не змінює значення сум податку, які включаються до податкових зобов'язань платника податку, – експортера. А це означає, що при експорті товарів податкові зобов'язання з ПДВ виникають на одну дату: дату завершення оформлення ВМД, яка засвідчує факт перетину товаром, що експортується, митного кордону, [1, с. 164–165].

Для більшої наочності розглянемо декілька ситуацій, з якими може зустрітися обліковець при обліку експортних операцій:

1) перша подія – отримання попередньої оплати:

Підприємство – резидент України 18 травня 2011 року уклало договір з нерезидентом України про продаж партії това-

№	Дата	Зміст бухгалтерського запису або податкова подія	Курс НБУ, грн. за \$1	Бухгалтерський облік			Податковий облік	
				дебет	кредит	сума, дол./грн.	податковий дохід	податкові витрати
1	18.05.2011	Відвантажено товари на експорт	7,1270	362	702	50000/ 356350	356350	–
Дебіторська заборгованість – монетарна								
2	18.05.2011	Списано собівартість відвантажених товарів (сума умовна)	–	902	281	185000	–	185000
3	30.06.2011	Відображено курсову різницю на дату балансу (\$50000 x (7,4390 грн.–7,1270 грн.))	7,4390	362	714	15600	15600	–
4	22.08.2011	Отримано оплату від нерезидента	7,2111	312	362	50000/ 360555	–	–
5	22.08.2011	Відображено курсову різницю на дату погашення заборгованості (\$50000 x (7,2111 грн.–7,4390 грн.))	7,2111	945	362	11 395	–	11395

№	Дата	Зміст бухгалтерського запису або податкова подія	Курс НБУ, грн. за \$1	Бухгалтерський облік			Податковий облік	
				дебет	кредит	сума, дол./грн.	податковий дохід	податкові витрати
1	28.05.2011	Отримано попередню оплату за товар, що підлягають відправленню на експорт	7,8911	312	681	50000/ 394555	–	–
Кредиторська заборгованість – не монетарна								
2	30.06.2011	Відображено курсову різницю на дату балансу	7,4120	–	–	–	–	–
Визначення курсових різниць на дату балансу не проводиться, оскільки ця кредиторська заборгованість – немонетарна								
3	22.07.2011	Відображено відвантаження товарів на експорт	7,578	362	702	50000/ 394555	394555	–
Дохід визначається за курсом НБУ, що діяв на дату отримання попередньої оплати. Курс НБУ, зазначений у ВМД не бере участі у обліку								
4	22.07.2011	Списано собівартість відвантажених товарів (сума умовна)	–	902	281	185000	–	185000
5	22.07.2011	Відображено взаємозалік заборгованостей	7,578	681	362	50000/ 394555	–	–

№	Дата	Зміст бухгалтерського запису або податкова подія	Курс НБУ, грн. за \$1	Бухгалтерський облік			Податковий облік	
				дебет	кредит	сума, дол./грн	податковий дохід	податкові витрати
1	28.05.2011	Відвантажено товари на експорт	7,3145	362	702	20000/ 146290	146290	–
Дебіторська заборгованість – монетарна								
2	28.05.2011	Списано собівартість відвантажених товарів (сума умовна)	–	902	281	185000	–	185000
3	30.06.2011	Відображено курсову різницю на дату балансу (\$20000 x (7,4345 грн. – 7,3145 грн.))	7,4345	362	714	2400	2400	–
4	22.08.2011	Отримано оплату від нерезидента	7,2212	312	362	50000/ 361060	–	–
Виникла немонетарна заборгованість на суму 30000дол.США. В одержаній сумі \$20000 пов'язані з другою подією, а \$30000 – з першою подією у вигляді отримання попередньої оплати за товари								
5	22.08.2011	Визначено курсову різницю на дату отримання оплати (\$20000x(7,2212 грн. –7,4345 грн.))	7,2212	945	362	4266	–	4266
Курсова різниця визначається лише у тій частині заборгованості, яка виникла на час відвантаження товарів, тобто \$20000								
6	30.08.2011	Здійснено відвантаження товарів у рахунок отриманої раніше попередньої оплати	7,5146	362	702	30000/ 216636	216636	–
На дату відвантаження товарів у рахунок отриманої раніше попередньої оплати курсові різниці не розраховуються. Зазначений у ВМД курс НБУ не бере участі у розрахунках, дохід відображається за курсом НБУ 7,212 грн. за \$1								
7	30.08.2011	Списано собівартість відвантажених товарів (сума умовна)	–	902	281	215000	–	215000

рив за ціною \$50000. При цьому 28 травня 2011 року було отримано попередню оплату за товари у сумі \$50000, а 22 липня цього ж року відбувся перехід права власності на товари,

2) перша подія – відвантаження товару:

Підприємство – резидент України 18 травня 2011 року уклало договір з нерезидентом України на продаж партії товарів за ціною \$50000. При цьому 28 травня відбувся перехід права власності на товари, а 22 серпня цього ж року було отримано оплату за товари,

3) оплата і відвантаження проводяться частинами:

Підприємство – резидент України 18 травня 2011 року уклало договір з нерезидентом України на продаж партії товарів за ціною \$50000. При цьому 28 травня 2011 року було відвантажено товари на суму \$20000, 22 серпня – отримано оплату за всю партію товарів у сумі \$50000, 30 серпня – здійснено відвантаження товарів на суму \$30000, що залишалася,

Висновки

Отже, підсумовуючи, варто зазначити, що зовнішньоекономічна діяльність є одним з найбільш перспективних напрямів ведення підприємницької діяльності і розвитку підприємства, оскільки інтеграційні процеси України до Європейського Союзу відкривають неоціненно широке коло перспектив. Запровадження експортних операцій будь-яким підприємством, що займається торгівлею, є найбільш раціональним напрямком розвитку, оскільки, не тільки розширює коло потенційних споживачів товарів або послуг, але і є запорукою їх високої якості, що дає змогу витримувати конкуренцію на міжнародній арені.

У свою чергу, коректне ведення бухгалтерського обліку експортних операцій є виключно важливим для будь-якого підприємства, що обрало даний напрям діяльності і розвитку, оскільки надає змогу максимально точно оцінити ефективність діяльності підприємства та прийняти найдоречніші управлінські рішення. Основними моментами, які варто враховувати при бухгалтерському та податковому обліку є правильна первісна оцінка товарів (робіт, послуг), що залежить від дати, на яку фіксується курс валют, за яким згодом визначаються курсові різниці, та черговість подій, що є важливою при встановленні моменту виникнення доходів та витрат в іноземній валюті.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996–14 зі змінами та доповненнями.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. №959–XII зі змінами та доповненнями.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755–VI зі змінами і доповненнями.
4. Положення (станданти) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 10 серпня 2000 р. №193.
5. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 544 с.
6. Войтенко Т.І. ЗЕД: бухгалтерський і податковий облік у подорожницях. – Х.: Фактор, 2008. – 400 с.
7. Любашенко І.М. Політика Європейського Союзу щодо України – зміна сприйняття. – Варшава, Polska Pomoc. – 2010. – 157 с.
8. Бондарева О.І. Експорт товарів: визнання податкових доходів // «Бухгалтерія». – 9 травня 2011 року. – №18–19 (953–954). – С. 51–54.

Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку

Досліджено стан міжбюджетних відносин як складової бюджетного регулювання. Проаналізовано вплив новацій, впроваджених новою редакцією Бюджетного кодексу України, на формування та виконання місцевих бюджетів та обґрунтовано пропозиції з удосконалення міжбюджетних відносин.

Ключові слова: економічне зростання, бюджетна система, бюджетна децентралізація, міжбюджетні відносини, місцеві бюджети, міжбюджетні трансферти.

Выполнен анализ межбюджетных отношений как инструмента бюджетного регулирования. На основе оценки новаций Бюджетного кодекса Украины, их влияния на формирование и исполнение местных бюджетов обобщены предложения по повышению эффективности межбюджетных отношений.

Ключевые слова: экономический рост, бюджетная система, бюджетная децентрализация, межбюджетные отношения, местные бюджеты, межбюджетные трансферты.

The analysis of interbudgetary relations as instrument of the budgetary adjusting is executed. On the basis of estimation of innovations of the Budgetary code of Ukraine, their influences on forming and execution of local budgets the author substantiated her offers on the increase of efficiency of interbudgetary relations.

Keywords: economy growing, the budgetary system, budgetary decentralization, interbudgetary relations, local budgets, intergovernmental transfers.

Постановка проблеми. Основною передумовою існування міжбюджетних відносин є необхідність здійснення перерозподілу бюджетних ресурсів між ланками бюджетної системи для забезпечення єдиних суспільних благ та послуг у регіонах внаслідок відмінностей фінансових потенціалів адміністративно-територіальних одиниць, що не дозволяє збалансовувати бюджети одного рівня лише шляхом узгодження їх дохідних та видаткових статей [1, с. 290–291]. Ефективна реалізація реформи міжбюджетних відносин, яка триває на нинішньому етапі, спрямована на підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів і рівня фінансової забезпеченості делегованих повноважень, упорядкування відносин між місцевими та державним бюджетами, підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Важливим кроком у забезпеченні досягнення визначених цілей стало прийняття 8 липня 2010 року Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України», яким затверджено нову редакцію Бюджетного кодексу України,

що набрав чинності 01.01.2011 р. (положення п. 2 ч. 2 ст. 60 та пп. 3 і 5 ч. 2 ст. 61 набирають чинності з 1 січня 2013 року). Урегулювання всього бюджетного процесу нормами одного акту з урахуванням численних нововведень спрямоване на вдосконалення механізму бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку. Втім, незважаючи на досягнення ряду позитивних результатів, не всі проблеми міжбюджетних відносин були розв'язані, що зумовлює необхідність подальшого удосконалення механізмів планування, розподілу та використання трансфертних ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукова і прикладна проблематика розвитку міжбюджетних відносин постійно перебуває в центрі уваги вітчизняних науковців, у тому числі С. Буковинського, О. Лилик, І. Луніної, В. Опаріна, Ю. Радіонова, К. Павлюк та інших. Водночас потреба забезпечення системності трансформаційних змін в бюджетній політиці зумовлює необхідність виявлення ймовірних ризиків та обґрунтування напрямів підвищення ефективності міжбюджетних трансфертів, які є основними важелями забезпечення відповідності між повноваженнями органів місцевого самоврядування та обсягом фінансових ресурсів на їх забезпечення.

Метою статті є дослідження новацій у сфері міжбюджетних відносин, запроваджених чинною редакцією Бюджетного кодексу України, та обґрунтування напрямів подальшого удосконалення нормативно-правових важелів планування, розподілу та використання міжбюджетних трансфертів.

Виклад основного матеріалу. Світова практика доводить, що основою сталого соціально-економічного розвитку є ефективне державне управління. Одним із важливих його складових виступає управління процесами розподілу та використання фінансових ресурсів для забезпечення виконання державних функцій, зокрема соціальної справедливості. Досягнення останньої потребує перерозподілу бюджетних коштів між регіонами для вирівнювання можливостей громадян отримувати єдині суспільні блага та послуги, що надаються державою.

В Україні вже протягом десяти років міжбюджетні трансферти передбачені бюджетами всіх адміністративно-територіальних одиниць, що перетворило їх із засобу надання фінансової допомоги в інструмент забезпечення перерозподільних процесів. Як свідчить практика бюджетного регулювання, збільшення обсягів дотаційних ресурсів призводить до незацікавленості органів місцевого самоврядування в пошуку додаткових джерел доходів бюджетів для фінансування власних та закріплених повноважень, зниження ефективності використання одержаних коштів і, як наслідок,

низької результативності всієї системи міжбюджетних відносин [2, с. 10]. Сучасний стан міжбюджетних відносин характеризують такі фактори:

- високий рівень централізації бюджетних коштів;
- незбалансованість місцевих бюджетів як у цілому, так і в розрізі окремих їх видів;
- відсутність дієвих засобів стимулювання органів місцевого самоврядування до збільшення власної дохідної бази місцевих бюджетів;
- неузгодженість нормативно-правового забезпечення планування, розподілу та контролю за розподілом міжбюджетних трансфертів.

Зростаюча залежність місцевих бюджетів від трансфертних ресурсів, що надаються їм з державного бюджету, суперечить принципам бюджетної децентралізації. У 2002–2010 роках (період дії попередньої редакції Бюджетного кодексу України) частка офіційних трансфертів в доходах місцевих бюджетів щорічно зростала. У 2002 році цей показник становив 31,2%, у 2009 році – 47,2%, у 2010 році – 49,5%. Аналіз розмежування міжбюджетних трансфертів між рівнями бюджетної системи дозволяє констатувати, що найбільша частка трансфертів, майже 80–85%, має місце у доходах районних бюджетів. Близько 50% доходів сільських бюджетів та від 30 до 40% доходів обласних, міських, селищних бюджетів, бюджету АР Крим, міст Києва та Севастополя формуються за рахунок міжбюджетних трансфертів. Слід зазначити, що внаслідок делегування великого спектру повноважень органам місцевого самоврядування та викривлення їх структури частка власних доходів у бюджетах міст не перевищує 20%, а у сільських бюджетах – 1% [3, с. 312–313]. Різний ступінь дотаційної залежності обумовлений діючим механізмом розмежування доходів і видатків між бюджетами різних рівнів.

За аналізований період відбулася зміна структури міжбюджетних трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів (див. табл.). Найбільшу частку в їхній структурі становить дотація вирівнювання. У загальному обсязі міжбюджетних трансфертів її частка за період 2002–2009 років знизилася з 48,2% у 2002 році до 38,2% у 2007 році, але в період подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи частка дотації вирівнювання в доходах місцевих бюджетів зросла і становила у 2008 році 45,3%, а у 2010 році – 55,3%. Виступаючи інструментом бюджетного регулювання, вона дає змогу забезпечувати збалансування бюджетів та стійкість бюджет-

ної системи протягом бюджетного року (строк дії права на отримання дотації).

Незважаючи на те що суть дотаційної системи полягає в тому, що центр надає регіонам додаткові бюджетні ресурси, трансферти надаються не лише з державного бюджету місцевим, а й з місцевих бюджетів до державного та інших місцевих бюджетів згідно з положеннями ст. 100 та ст.101 Бюджетного кодексу України. Аналізуючи динаміку частки міжбюджетних трансфертів у доходах державного та місцевих бюджетів, доходимо висновку, що при збільшенні частки трансфертів у доходах державного бюджету зменшується, і навпаки. Динаміка частки міжбюджетних трансфертів в доходах державного бюджету наведена на рисунку. Коливання цього показника зумовлене насамперед змінами податкового законодавства та розподілу податків та зборів між рівнями бюджетів, а також низькою фінансовою достатністю органів місцевого самоврядування. Трансферти, що передаються з місцевих бюджетів до державного, по суті, є вилученням понадпланових сум їх доходів. Ці кошти зараховуються до загального фонду державного бюджету, а отже спрямовуються на поточні видатки. Таким чином, ресурс, який сформувався у визначеному регіоні, практично ніколи не спрямовується на розвиток цього регіону. З огляду на ймовірність втрат місцевих бюджетів, зокрема місцевих податків і зборів у сумі 526,3 млн. грн. [4, с. 65], внаслідок впровадження норм Податкового кодексу України та необхідність підвищення фінансової забезпеченості органів місцевого самоврядування доцільним є обґрунтування визначеного періоду, протягом якого понадпланові суми надходжень будуть залишатися у доходах місцевих бюджетів. Для розв'язання завдань бюджетної політики цей ресурс варто було б зараховувати до бюджету розвитку місцевих бюджетів.

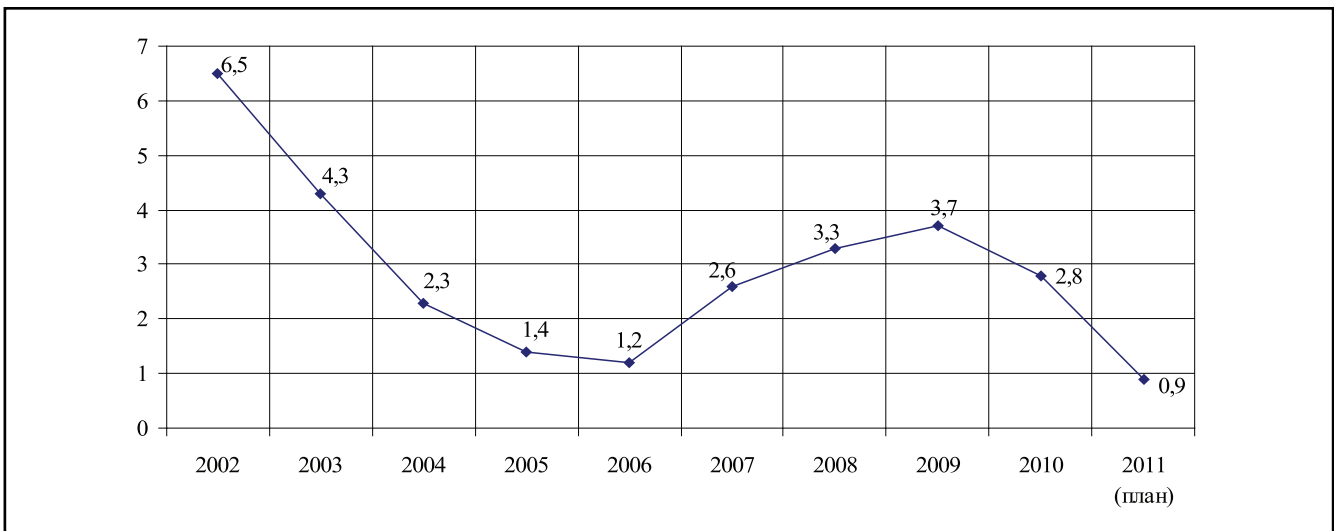
В економічній літературі виділяють такі принципи міжбюджетних відносин:

- правове визначення розмежування дохідних джерел, видаткових повноважень та відповідальності між різними рівнями бюджетів;
- рівність бюджетів у взаємовідносинах із державним бюджетом та узгодження інтересів усіх учасників міжбюджетних відносин;
- обґрунтованість показників потреб місцевих бюджетів у додаткових ресурсах;
- рівність бюджетних прав органів місцевого самоврядування;

Динаміка офіційних трансфертів в доходах місцевих бюджетів, %

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (план)
Дотація вирівнювання	48,2	50,3	43,7	47,4	47,3	38,2	45,3	52,5	55,3	50,5
Додаткова дотація	4,6	4,9	11,6	14,4	3,0	9,7	2,6	4,3	0,7	0,8
Субвенції	47,2	44,5	43,7	38,2	44,5	43,8	45,1	41,1	42,5	48,3
Інші трансферти	0,017	0,3	1,0	–	5,2	8,3	7,0	2,1	1,4	0,4
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: складено за даними Державного казначейства України.



Динаміка частки міжбюджетних трансфертів в доходах державного бюджету

– ефективність контролю за характером використання міжбюджетних трансфертів [5, с. 19–160].

Нормами чинного Бюджетного кодексу України вдосконалено систему міжбюджетних відносин, а запроваджені новації орієнтовані на забезпечення визначених принципів. Утім про їхню ефективність можна буде зробити висновок лише по завершенню бюджетного року. Крім того, ряд новацій потребують подальшого вдосконалення. Так, зокрема, згідно зі ст. 101 розрахунки трансфертів з районного бюджету до бюджетів міст районного значення, сіл, селищ здійснюються за формулою розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом та бюджетами місцевого самоврядування, що затверджується Кабінетом Міністрів України. Використання формульного підходу при визначенні дотації вирівнювання місцевим бюджетам сприяло оптимізації обсягів видатків місцевих бюджетів, які пов'язані з виконанням делегованих повноважень: забезпечення галузей освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення. Але основним недоліком методики розрахунку є відсутність ув'язки з основними показниками розвитку певної адміністративно-територіальної одиниці. Також недосконалість формульного підходу зумовлена необґрунтованістю коригувальних коефіцієнтів.

Згідно з п. 3 ст. 94 Бюджетного кодексу України планування видатків бюджетів має базуватися на основі державних соціальних стандартів чи нормативів. Ця новація є дуже важливою для забезпечення соціальної справедливості, оскільки сприятиме вирівнюванню надання суспільних послуг та підвищенню продуктивності регіональних економік. Використання нормативів бюджетної забезпеченості, на основі яких розраховуються обсяги міжбюджетних трансфертів, не сприяє рівномірному розподілу суспільних благ та послуг між регіонами. Проте нині Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» не повною мірою визначено соціальні норми та нормативи, а розрахунки бюджетних показників базується на визначенні се-

редніх витрат на одного споживача послуг, що не забезпечує рівномірного фінансування та надання суспільних благ та послуг [6, с. 90]. Для підвищення ефективності управління бюджетними коштами, розрахунки бюджетних показників та міжбюджетних трансфертів повинні базуватися на чітко визначених державних соціальних стандартах.

Чинним Бюджетним кодексом України встановлюється додаткова дотація на вирівнювання фінансової забезпеченості, яка розподіляється обласними радами між обласним бюджетом, бюджетами міст обласного значення, районними бюджетами. Це додатковий важіль фінансового вирівнювання, але визначити його ефективність нині неможливо, оскільки відсутні методика визначення обсягу цієї додаткової дотації та критерії її надання. Впровадження цього важеля перерозподілу бюджетних коштів потребуватиме додаткових заходів контролю за їх використанням. Недоліком є те, що обсяги вказаної дотації можуть перерозподілятися між бюджетами в процесі виконання бюджетів.

Важливою складовою міжбюджетних трансфертів є субвенції – міжбюджетні трансфери, які використовуються на визначені цілі соціально-економічного розвитку в порядку, що визначений органом, який прийняв рішення про надання субвенції. Їхня частка в загальному обсязі міжбюджетних трансфертів за аналізований період має незначні коливання, і у середньому цей показник становить 39,2%. Значну частку в їхній структурі складають субвенції соціального спрямування. Якщо у період 2003–2006 років їхня частка знизилася з 40,4 до 23,3%, то в подальшому вона зростала, і у 2009 році цей показник становив 36,7%. Зростання питомої ваги субвенцій соціального спрямування (номінальний обсяг збільшився на 7,3 млрд. грн.) зумовлене збільшенням виплат на допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам і тимчасової державної допомоги дітям внаслідок як збільшення рівня виплат відповідним категоріям одержувачів, так і у зв'язку із переходом у 2007 році на облік до органів праці та

соціального захисту населення певних категорій одержувачів, яким раніше виплачувалася соціальна пенсія органами Пенсійного фонду. У 2008 році частка субвенцій соціального характеру зменшилася і становила 30,9%. Її зростання у 2009 році до рівня 36,7% обумовлене змінами напрямів фінансування при плануванні бюджету 2009 року [7].

У чинному Бюджетному кодексі України закріплено щорічну практику надання субвенцій на соціальний захист населення. Субвенції надаються через обласний рівень, який перерозподіляє їх між бюджетами міст обласного значення та районними бюджетами. Оскільки кошти проходять через місцеві бюджети транзитом, органи самоврядування не матимуть впливу на їх надходження та порядок використання, що спричинятиме зарегульованість зазначеного ресурсу. Вказані програми, по суті, є державними і мають фінансуватися з державного бюджету.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» від 23.12.2010 р. №2857-VI (зі змінами) збільшено обсяг субвенцій, що передаються до місцевих бюджетів, на 2,6 млрд. грн., а плановий обсяг дотацій перевищує показник минулого року лише на 0,2 млрд. грн. Така зміна структури трансфертних ресурсів спрямована на підвищення ефективності управління бюджетними коштами. Але, незважаючи на удосконалення системи міжбюджетних відносин шляхом закріплення прозорих формалізованих процедур використання трансфертів у Бюджетному кодексі України, тривалий час механізм виділення цільових субвенцій місцевим бюджетам потребує подальшого вдосконалення. Його неефективність є причиною безсистемного розподілу бюджетних ресурсів між регіонами, створюючи різні інвестиційні можливості та посилюючи диспропорції соціально-економічного розвитку. Практика доводить, що забезпечення вирівнювання регіональних диспропорцій за рахунок субвенцій повноцінно не використовується, розподіл капітальних трансфертів, які є передумовою забезпечення певного рівня якості відповідних суспільних благ та послуг, відбувається без врахування регіональних відхилень. Має місце значна, понад 10 разів, регіональна диференціація забезпеченості видатків, що спрямовуються на розширене відтворення [8].

Як свідчить практика зарубіжних країн, ефективне управління капітальними трансфертами, що надаються місцевим бюджетам, завжди є компромісом між забезпеченням принципів соціальної справедливості, економічної ефективності та нейтральності [9, с. 4, 5]. У Бюджетному кодексі України визначено принципи та засади надання інвестиційних субвенцій місцевим бюджетам, а також критерії їх розподілу між місцевими бюджетами, що підвищить рівень об'єктивності та неупередженості при їх розрахунку. Втім не визначено загального обсягу таких субвенцій відповідно до основних параметрів державного бюджету, що не дозволить органам місцевого самоврядування розраховувати обсяги державної підтримки при плануванні та реалізації інве-

стиційних проектів, що негативно впливатиме на показники середньострокового планування.

Частка інших трансфертних ресурсів у доходах місцевих бюджетів у середньому за аналізований період становить 20,5%. У 2006 році цей показник був максимальним – 26,8%, а у 2009 році мінімальним – 9,7%. Практика бюджетного регулювання останніх років свідчить, що обсяг фінансування річних планових показників трансфертів не завжди забезпечується у повному обсязі, а інколи кошти не були перераховані взагалі. Поширення набула практика, коли кошти перераховувалися в кінці бюджетного року і тому залишилися невикористаними. За 2010 рік офіційні трансферти профінансовано в обсязі 95,4%. І якщо дотації профінансовано повністю, рівень фінансування субвенцій становив 90,3%. Зокрема, субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на придбання витратних матеріалів та медичного обладнання для закладів охорони здоров'я профінансована на 75,0%, субвенція на здійснення заходів щодо соціального розвитку регіонів, яка у 2011 році розділена на кілька окремих субвенцій, – на 92,5%, важлива субвенція на виплату державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання суспільних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях за принципом «гроші ходять за дитиною» – на 86,4% [10]. Негативним чинником, який також знижує ефективність використання трансфертів як елементів бюджетного регулювання, є щорічна зміна правил їх одержання. Як наслідок, знижується ефективність використання бюджетних ресурсів та результативність надання суспільних благ та послуг.

Слід зазначити, що новації з удосконалення системи міжбюджетних трансфертів здебільшого були орієнтовані лише на забезпечення необхідного рівня видатків місцевих бюджетів, при цьому не було забезпечено чіткого розподілу відповідальності між рівнями влади. Питання відповідальності місцевих органів влади, а також обґрунтування механізмів підвищення їх зацікавленості у збільшенні дохідної частини бюджетів потребують подальшого вирішення.

Висновки

Для забезпечення ефективного реформування міжбюджетних відносин та досягнення визначених цілей важливим є врегулювання таких позицій:

- визначення оптимальних пропорцій розподілу загальнодержавних податків та зборів за рівнями бюджетної системи;
- зміцнення матеріальної та фінансової забезпеченості місцевих бюджетів;
- запровадження цільового спрямування понадпланових сум доходів, що вилучаються до державного бюджету;
- затвердження державних соціальних стандартів;
- визначення критеріїв надання та методики розрахунку додаткової дотації місцевим бюджетам;

- вдосконалення системи бюджетного планування;
- проведення розмежування державного та комунального майна;
- узгодження механізму надання бюджетних трансфертів адміністративно-територіальним одиницям із їх виконанням найважливіших макроекономічних показників соціально-економічного розвитку.

Досягнення соціальної справедливості неможливе без децентралізації бюджетної системи та впровадження дієвих механізмів взаємодії між бюджетами різних рівнів, що є однією із важливих умов стабільного соціально-економічного розвитку. Удосконалення системи міжбюджетних відносин дасть змогу забезпечити ефективність середньострокового бюджетного планування, що закріплене Бюджетним кодексом України, як на регіональному, так і державному рівнях, та виконання державних функцій.

Література

1. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: моногр. / Л.В. Лисяк. – К.: ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
2. Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід: наук. моногр. / В.Г. Бодров, О.П. Кириленко, Н.І. Балдич та ін.; за ред. В.Г. Бодрова. – К.: НАДУ, 2006. – 296 с.

3. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3 т. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / А.І. Даниленко, О.М. Алимов, О.І. Барановський та ін.; за ред. А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 468 с.

4. Прогнозування макроекономічних наслідків упровадження Податкового кодексу України / Ф.О. Ярошенко, Т.І. Єфименко, С.Л. Лондар та ін.; за заг. ред. Ф.О. Ярошенка. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2010. – 368 с.

5. Музика О.А. Неподаткові доходи місцевих бюджетів України (фінансово-правове дослідження): моногр. / О.А. Музика. – К.: Атіка, 2006. – 256 с.

6. Стефанюк І.Б., Крисюк Н.Е. Актуальні аспекти міжбюджетних відносин у світлі нової редакції Бюджетного кодексу України / І.Б. Стефанюк, Н.Е. Крисюк // Фінанси України. – №2. – 2011. – С. 86–96.

7. Бюджет та економіка. Основні тенденції 2007 року / Щербіна І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В. – К.: ІБСЕД, 2008. – 15 с.

8. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік / [Щербіна І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 142 с.

9. Луніна І.О. Капітальні трансферти місцевим бюджетам: підходи до створення ефективної системи управління / І.О. Луніна І.О. // Фінанси України. – №2. – 2011. – С. 1–11.

10. Звіт про виконання Державного бюджету України у 2010 році [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>

А.М. МАГОМЕДОВА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Франчайзинг в Україні: проблеми теорії та практики

У статті розглянуто франчайзинг як одну з форм партнерських підприємницьких відносин. Визначено сутність та тенденції його поширення на ринку України. З'ясовано основні проблеми розвитку франчайзингу та можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, франшиза, партнерські підприємницькі відносини.

В статье рассматривается франчайзинг как одна из форм партнерских предпринимательских отношений. Определена сущность и тенденции его распространения на рынке Украины. Выявлены основные проблемы развития франчайзинга и возможные способы их решения.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франшиза, партнерские предпринимательские отношения.

The paper deals with franchising as one of forms of partnerships among business entities. The determination of this form is identified and trends in its spread in Ukraine are examined. Crucial problems of franchising development and ways of their solution are considered.

Keywords: franchising, franchiser, franchisee, franchise, partnerships among business entities.

Постановка проблеми. Для української економіки питання розвитку підприємництва вирішується протягом двох десятиліть, проте ще й досі не втратило своєї актуальності. Постійні спроби зблизити сектор малого та великого бізнесу, полегшити процедуру започаткування власної справи, зробити бізнес доступнішим для громадян України і таким чином зменшити рівень безробіття та підвищити добробут населення – всі ці спроби уряду мали місце, однак особливим успіхом не увінчалися. Справжнім каталізатором, що дасть змогу принаймні частково вирішити проблеми підприємництва в національній економіці, може бути франчайзинг. Діяльність на умовах франчайзингу – відносно не нове явище для вітчизняного бізнесу, але, як підкреслюють експерти, надзвичайно перспективне. Це той ефективний інструмент, який дасть змогу національним суб'єктам господарювання розширити межі своєї підприємницької діяльності, перейняти досвід іноземних партнерів, а також навчить адаптуватися до постійно мінливих умов ділового середовища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами розвитку франчайзингу в Україні займалися такі науковці, як О. Корольчук, В. Осецький, О. Микитюк, А. Цират, Т. Степанова, російські та інші іноземні дослідження викладені у працях А. Панфілової, Д. Суворової, С. Спінеллі-мол., Я. Мюррея, Ж. Дельтея та ін., які зробили істотний внесок у визначення сутності франчайзингових відносин, в їх історичний розвиток як в Україні, так і у світі, правову природу існування франчайзингових договорів, види та форми даного способу започаткування бізнесу, його переваги та недоліки тощо. Однак існують деякі питання, які потребують подальшого доопрацювання, зокрема вдосконалення категоріального апарату франчайзингових відносин, сучасний стан розвитку та причини невдач співпраці партнерів за подібною формою партнерства.

Метою статті є поглиблене розкриття змістової сутності франчайзингу та виявлення причин сповільнених темпів його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Привабливий спосіб організації бізнесу виник ще приблизно у середині XVI століття на території Великої Британії, згодом поступово став поширюватися на сусідні європейські держави та США. Чимала кількість всесвітньовідомих компаній, таких як, наприклад, Coca Cola, McDonald's, Benetton, «Дженерал Моторс» та інші, були засновані саме на умовах вище згаданої форми партнерських відносин й досі продовжують свою успішну та надприбуткову діяльність. Сьогодні світовий ринок франчайзингу невпинно зростає і використовується вже у понад 80 країнах на різних континентах.

Перш ніж перейти до аналізу сучасних тенденцій та перспектив розвитку франчайзингу в Україні, з'ясуємо сутність самого поняття «франчайзинг». Подібна форма діяльності з кожним роком стає дедалі популярнішою серед вітчизняних суб'єктів господарювання. Тим часом існує ціла низка певних проблем, які значно гальмують розвиток даного способу започаткування власної справи. Однією з найістотніших проблем, на нашу думку, є визначення сутнісної форми франчайзингу. Оскільки останній має багату історичну спадщину, у відповідній науковій літературі можна знайти значну кількість тлумачень даної економічної категорії.

Вперше визначення франчайзингу було представлено в Оксфордському словнику англійської мови, де вказано: «Franchising – це всі права і свободи єпископатів, надані королівською короною у 1559 році, а Franchises – ярмарки, ринки та інші місця, призначені для торгівлі» [1, с. 12]. Подібне тлумачення має цінність лише для аналізу еволюції даної категорії, однак зовсім неактуальне за сучасних економічних реалій.

За визначенням Міжнародної асоціації франчайзингу: «Франчайзинг – це договірні відносини між франшизодавцем і франшизоодержувачем, де франшизодавець пропонує або зобов'язується виявляти постійний інтерес до діяльності франшизоодержувача в таких сферах як ноу-хау і навчання персоналу, тоді як франшизоодержувач здійснює

власну діяльність під спільним фірмовим найменуванням, форматом і/чи процесом, яким володіє франшизодавець, і вклав або вкладає значні інвестиції у це підприємство із власних ресурсів» [1, с. 12]. На наш погляд, дане визначення є не зовсім повним і коректним, тому що обмежує та звужує поле зацікавленості франшизодавця. Тобто це може бути не тільки сфера ноу-хау та персоналу, а й інші сфери господарської діяльності підприємницької одиниці.

Деякі зарубіжні практики пропонують визначення франчайзингу як такої форми організації та ведення бізнесу, відповідно до якої один із підприємців (франчайзер) розробляє модель бізнес-процесу і продає права на ведення бізнесу відповідно до цієї моделі іншому підприємцеві» [2, с. 25]. На нашу думку, подібне визначення можна було б певним чином уточнити, а саме, підкреслити, що франчайзер не обмежується лише виключно продажем прав на ведення бізнесу, а й постійно здійснює контроль та нагляд за подальшою підприємницькою діяльністю новоствореного франчайзі.

Ще одне популярне тлумачення франчайзингу, запропоноване західним дослідником, який чимало своїх робіт присвятив дослідженню саме даної форми організації бізнесу, звучить таким чином: «Під франчайзингом ми розуміємо певний формат, комплекс прав та обов'язків, – пакет, який франчайзер продає власнику франшизи» [3, с.16]. Вище зазначене визначення не зовсім коректне та складне для сприйняття. Власником франшизи підприємець стає тільки після придбання бізнес-пакету, а тлумачення сформульоване так, ніби суб'єкт господарювання є власником якоїсь певної франшизи і тільки за таких умов може придбати ще додатково пакет певних послуг.

І. Килітник рекомендує визначити франчайзинг як довгострокову співпрацю двох або декількох партнерів, які об'єднуються з метою сумісного використання товарного знака, відпрацьованої технології, ноу-хау й інших об'єктів права інтелектуальної власності [4, с. 22]. Досить вдале трактування, однак не зовсім повне, адже автор не вказав, що суб'єкти господарювання, об'єднуючись, розпоряджаються об'єктами інтелектуальної власності, які вже належать одному із партнерів і передаються у володіння іншому (тобто продаються), а не просто на рівних правах спільно використовуються між собою.

Вітчизняний фахівець з даної області знань А. Цират пропонує визначати франчайзинг як систему контрактних відносин, згідно з якими одна сторона – франчайзер на певних умовах надає іншій стороні – франчайзі право на використання свого імені (торгівельної марки, знака обслуговування, товарного знака, технології ведення бізнесу та ін.) при збереженні повної юридичної й економічної самостійності франчайзі [5, с. 54]. На наш погляд, подане вище визначення досить змістовне, проте варто було б підкреслити, що, незважаючи на юридичну та економічну незалежність франчайзі, франчайзер продовжує здійснювати свій вплив на подальшу підприємницьку діяльність і після продажу

франшизи суб'єктові господарювання, і це, як правило, є невід'ємною складовою договору про партнерство.

В. Євдокимова наводить своє тлумачення франчайзингу: «Це договір, за яким одна особа (правоволоділець), яка має розроблену систему ведення певної діяльності, дозволяє іншій особі використовувати цю систему відповідно до вимог власника франшизи в обмін на винагороду» [6, с. 8]. У цьому випадку сутність франчайзингу визначено як договір, і, на нашу думку, це не зовсім правильно, адже мова йде не просто про документ певного типу чи зразка, а про цілу систему відносин, яка має свої чітко окреслені особливості та відмінні риси.

З огляду на здійснений аналіз наукової літератури нами запропоноване таке тлумачення поняття: «Франчайзинг – це одна з форм партнерських підприємницьких відносин, за якої одна сторона (власник) передає у користування іншій особі певний пакет послуг за конкретну винагороду чи періодичні грошові відрахування на свою користь та за умов поточного контролю за діяльністю новоствореної підприємницької одиниці зі збереженням її юридичної та економічної самостійності».

Таким чином, у науковій літературі існують різні тлумачення досліджуваної економічної категорії. Вони всі між собою дещо відрізняються, деякі з них є не зовсім коректними та точними, проте дають можливість зрозуміти природу та сутність франчайзингу. Чітке і зрозуміле визначення франчайзингу є надзвичайно важливим із огляду на те, що у жодному з нормативно-правових документів державного значення в Україні подібна категорія не зустрічається. Пропонує її лише законопроект України «Про франчайзинг», який відповідними спеціалістами було подано на розгляд до Верховної Ради ще у 2001 році і який так і не було ухвалено. На сьогодні всі теоретичні та практичні питання, пов'язані з вище зазначеною господарською діяльністю, регулюють Господарський та Цивільний Кодекси України (гл. 36 та 76 відповідно), які замість категорії «франчайзинг» оперують терміном «комерційна концесія». Ці два поняття близькі за своїм значенням, однак зовсім не тотожні, мають абсолютно

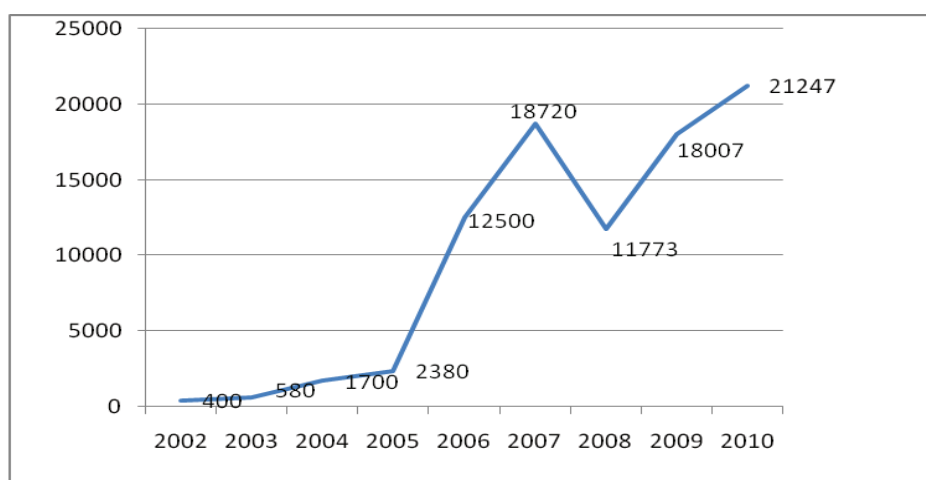
різну природу походження. Відзначаючи різницю, варто підкреслити, що розбіжність цих двох термінів та відсутність чіткого визначення франчайзингу на законодавчому рівні, автоматично створює ряд перешкод для ефективного розвитку подібних економічних відносин в Україні. Адже, як правило, франчайзерами виступають іноземні підприємства, які, продаючи франшизу вітчизняному суб'єкту господарювання, мають адаптувати всю діяльність, свій вплив та контроль під національну нормативну базу. Відповідно, якщо остання досить недосконала та суперечлива, уникнути проблем та непорозумінь між партнерами стає значно важче, ніж за інших, більш сприятливих умов.

Статистичні дані засвідчують суперечливі тенденції у розвитку франчайзингу в Україні. З одного боку, спостерігається постійне збільшення кількості франчайзі на ринку України, тобто все частіше підприємці висловлюють довіру та обирають подібний спосіб господарювання. Так, у 2002 році чисельність франчайзингових підприємств становила 400 точок, а на кінець 2010 року ця цифра зросла вже до 21 247 підприємницьких структур. Позитивну динаміку зростання було порушено лише у 2008 році – періоді, з яким пов'язане виникнення фінансової кризи на території України (див. рис.).

З іншого боку, звернувши увагу на світову статистику, можна побачити невішні дані на вітчизняному ринку. Так, наприклад, у США 40% товарообігу країни належить франчайзингу, в Євросоюзі – до 60%, в Японії – 70%, а в Україні лише близько 4% [9].

За даними Асоціації франчайзингу України, франчайзингові підприємства представлені у понад 15 сферах економіки, проте найбільш привабливими залишаються сфери громадського харчування, роздрібної торгівлі, побутового обслуговування та будівництва. Більш детально галузевий розріз франчайзингових підприємств станом на кінець 2010 року наведено у таблиці.

Зі зростанням кількості франчайзі на вітчизняному ринку відповідно зростає і кількість проданих франшиз. Як правило,



Динаміка розвитку підприємств-франчайзі на кінець 2010 року

Джерело: розроблено автором на основі даних [7, 8, с. 8; 2].

Галузеве співвідношення кількості франчайзерів та франчайзі в Україні на кінець 2010 року

Сфера застосування	Кількість франчайзерів	Кількість франчайзерів, %	Кількість франчайзі	Кількість франчайзі, %
Торгівля	179	49,9	13303	62,6
Послуги споживачам	75	20,9	2263	10,65
Громадське харчування	50	13,9	1760	8,4
Інформація	8	2,3	128	0,6
Послуги для бізнесу	21	5,8	2116	9,9
Виробництво	12	3,3	389	1,9
Вендінг	11	3,1	1195	5,6
Фінанси	3	0,8	93	0,4
Всього	359	100	21247	100

Джерело: розроблено автором на основі даних [7, с. 8].

найчастіше популярністю користуються бізнес-пакети іноземного походження, проте серед лідерів є українське підприємство-франчайзер «Система швидкого харчування». Досвід діяльності даного суб'єкта господарювання показує, що у майбутньому вітчизняні франчайзі можуть скласти рівну конкуренцію підприємствам, що придбали іноземну франшизу.

Отже, недосконалість та обмеженість законодавчої бази та відсутність однойменного закону значно обмежує поле розвитку перспективної франчайзингової форми підприємницьких відносин в Україні. Проте поряд із вище зазначеною існує ще ряд проблем, які не сприяють популярності серед вітчизняних підприємств подібних партнерських підприємницьких відносин, а саме:

- часто вартість франшизи є досить високою і потенційні франчайзі не мають достатньо коштів для її придбання;
- складність отримання кредитів для франчайзі або високі відсоткові ставки для їх погашення;
- проблема захисту об'єктів інтелектуальної власності в Україні;
- ухвалення Податкового кодексу України частково змінило як умови діяльності підприємницьких структур, так і процес ведення бухгалтерської та податкової звітності;
- висока ймовірність виникнення конфліктних ситуацій між партнерами у процесі їх подальшої співпраці (франчайзі може зіпсувати роками здобуту репутацію франчайзера у разі недотримання умов договору; франчайзер, у свою чергу, зловживаючи своїми правами, може таким чином обмежувати господарську самостійність франчайзі);
- слабка підготовка підприємців та обмежена обізнаність значно скорочує їх перспективи стати потенційними франчайзерами чи франчайзі;
- відсутність державної підтримки та захисту діяльності вітчизняних франчайзерів та франчайзі.

Для сприяння популярності франчайзингової форми співробітництва на ринку України, на наш погляд, варто, вжити таких заходів:

- перш за все прийняти нормативно-правовий документ, згідно з яким регулюватиметься франчайзинговий спосіб започаткування бізнесу;
- стимулювати банківські установи співпрацювати з франчайзі за певними пільговими схемами;

– запровадити пільговий режим оподаткування для новостворених франчайзі, принаймні впродовж першого року діяльності;

– сприяти освітній підготовці потенційних учасників партнерських підприємницьких відносин можна шляхом запровадження у вищих навчальних закладах на відповідних факультетах спекурсів з франчайзингу;

– розробка Державної програми підтримки франчайзерів та франчайзі значно стимулюватиме майбутніх підприємців обрати саме цей спосіб господарювання.

Висновки

Таким чином, франчайзингова форма організації підприємницької діяльності визнана багатьма країнами світу і з кожним роком доводить свою ефективність на вітчизняному ринку. Збільшення кількості франчайзингових підприємств (як франчайзерів, так і франчайзі) та розширення сфери застосування подібного способу організації бізнесу – це ті показники, які характеризують позитивну динаміку у сфері підприємництва. Звичайно, суб'єкти господарювання, обравши франчайзинговий тип співпраці, на етапі свого становлення зіштовхують з достатньою кількістю проблем на бар'єрів. Однак, на наш погляд, несприятливим чином на розвиток франчайзингу в Україні суттєвим впливає саме недосконалість, недостатньо розроблена і зовсім не адаптована до сучасних економічних реалій, законодавча база. Вирішення даної проблеми послужить суттєвим імпульсом до становлення партнерства на якісно новому рівні. Сприяє розвитку франчайзингу в Україні потрібно поступово, конструктивно і за наперед розробленим планом, адже подібний спосіб організації господарської діяльності впливає на рівень безробіття у бік його зниження, удосконалює розвиток малого та середнього бізнесу, прискорює процес запровадження наукових досягнень, а також формує у державі потужний середній клас.

Література

1. Опейда З. Франчайзинг чи комерційна концесія? // Юр. газета. – 2006. – №18. – С. 12.
2. Спинелли-мл., Стивен, Розенберг, Роберт М., Берли, Сью. Франчайзинг – путь к богатству: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 384 с.

3. Мюррей Я. Франчайзинг: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2004. – 144 с.
4. Килимник И. Договор франчайзинга: анализ содержания // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2000. – №9. – С. 22–28.
5. Цират А.В. Франчайзинг и франчайзинговый договор / А.В. Цират. – К.: Истина, 2002. – 240 с.
6. Евдокимова В. Франшиза и договор коммерческой концессии // Патенты и лицензии. – 1998. – №1. – С. 8–18.

7. Газета спецвыпуск к выставке «Франчайзинг 2011» «Мир Франчайзинга» // Информационное ревю Ассоциации франчайзинга Украины – 2011. – №49. – С. 8.
8. <http://www.franchising.org.ua> – офіційний сайт Асоціації франчайзингу України
9. <http://fdf.org.ua> – офіційний сайт Федерації розвитку франчайзингу, гостинності та інфраструктури України.

Ю.В. МАХНАРИЛОВ,
к.е.н., Київський національний університет технологій та дизайну

Структурні показники довіри вкладників банківської системи

Досліджуються показники зміни довіри вкладників до банківської системи країни та національної валюти.

Ключові слова: довіра, депозит, банк.

Исследуются показатели изменения доверия вкладчиков к банковской системе страны и национальной валюте.

Ключевые слова: доверие, депозит, банк.

It is researched the indicator of changing of the depositor confidence to the domestic banking system and domestic currency.

Keywords: confidence, bank, deposit.

Постановка проблеми. Одним із джерел формування ресурсної бази комерційних банків є тимчасово вільні кошти населення країни. Посередником між відкриттям банківського депозитного рахунку та наміром його відкрити є довіра потенційного вкладника. З-за своїх властивостей парціальності та вибіркості [1] довіра вкладника формується до конкретного депозитного продукту, до банку розміщення депозиту, до валюти розміщення, до банківської системи країни в цілому. В умовах фінансових та політичних криз вплив довіри до банківської системи стає вирішальним у прийнятті вкладниками рішень щодо вилучення своїх грошей з банку, що призводить до зупинки його роботи. Прийняття подібних рішень вкладниками інших банків може зупинити діяльність банківської системи в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В.В. Корнєєв [2], досліджуючи особливості фінансових спекуляцій у передкризові періоди, помічає вплив чинника довіри на поведінку інвесторів. Він пише: «Фінансові кризи містять елемент психологічних аномалій прийняття інвестиційних рішень на фінансових та інших ринках. Початковий ажіотаж спекулятивного розміщення ресурсів після краху ринків замінюється панікою, втечею залишків капіталу з організованих ринків, закриттям рахунків і загальним падінням довіри. У цьому руслі економічні негаразди 2008–2010 ро-

ків (як і інші) викликані не стільки кризою ліквідності, а радше кризою довіри».

В одному з попередніх досліджень [3] встановлено зв'язок між показниками довіри вкладників банків та кризами (політичними, економічними), які періодично виникали в національній економіці. Зроблено висновок про можливість оцінки зміни довіри вкладників (потенційних вкладників) до банківської системи в цілому шляхом використання відносних показників приросту строкових банківських депозитів.

Крім відносних показників досвід банківської системи дозволяє дослідити абсолютні значення показників довіри вкладників, порівняти їх перебіг у передкризові та кризові періоди.

Метою статті є дослідження структурних показників довіри до банківської системи країни та національної валюти.

Виклад основного матеріалу. На зміну абсолютних та відносних показників депозитів впливає попередньо сформована довіра вкладників (та потенційних вкладників). Відображена у динаміці депозитів банківської системи в цілому, довіра вкладників набуває опосередкованого виміру, в тому числі її властивості – парціальність та вибіркості. Поняття довіри вкладників до банківської системи країни не має чітко встановленого визначення, оскільки далеко не всі клієнти комерційних банків можуть сформулювати, що для них є банківська система, а для деяких з них взагалі не існує такого поняття. Тому довіра до банківської системи країни вивчається з позиції дослідника, а не вкладника. Більш конкретним є поняття національної валюти, оскільки гривня має як абсолютну (річ у матеріальній формі), так і відносну (можливість порівнювання з іншими речами) представленість у свідомості вкладника.

В якості показників, які відображають вплив довіри на прийняття рішень потенційних вкладників про розміщення тимчасово вільних коштів на депозитних рахунках в комерційних банках і, таким чином, дозволяють вимірювати цей вплив, у даному дослідженні прийнято: 1) частки депозитів з різними строками розміщення в загальній сумі строкових депозитів; 2) частку депозитів, розміщених в національній валюті, в загальній сумі строкових депозитів.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Дослідження довіри вкладників до банківської системи, представлене у попередніх публікаціях [3, 4], базувалося на даних НБУ щодо зобов'язань комерційних банків України за коштами, залученими на рахунки фізичних осіб. Із січня 2009 року НБУ подає інформацію щодо депозитів домашніх господарств, залучених депозитними корпораціями (крім НБУ). Крім того, збільшилась кількість показників: дані надаються в розрізі депозитів на вимогу, строком до 1 року, строком від 1 до 2 років, строком більше двох років тощо. Відносні дані (темпи росту, темпи приросту, питома вага складових показників) щодо депозитів домогосподарств практично співпадають з відповідними даними щодо депозитів фізичних осіб, наданих від 1 лютого 2007 року до 1 жовтня 2010 року.

Дане дослідження динаміки депозитів проведено для періоду 1998–2011 років. На рис. 1 представлено графічне зображення динаміки часток довгострокових депозитів (терміном більше 1 року) в загальній сумі строкових депозитів за період з 1998 до 2008 року.

Лінія графіку в цілому має висхідний характер з ділянками прискореного зростання (01.01.2001–01.02.2003 та 01.03.2004–01.12.2004) та різкого падіння (01.12.2004–01.02.2005 та 01.09.2005–01.01.2006). Максимальне значення показника (75,2%) за весь термін спостережень припадає на 01.10.2007 р. Як встановлено в попередньому дослідженні [3], найбільші від'ємні зміни у рівні довіри спричиняють події в політичному житті країни, які засобами масової інформації подаються як руйнівні або революційні. Напередодні періодів (з 01.12.2004 до 01.02.2005 та з 01.09.2005 до 01.01.2006), коли зменшувалися досліджувані показники депозитів, відбувалися, відповідно, так звана помаранчева революція та відставка уряду Ю. Тимошенко.

Частки депозитів, розраховані в розрізі різних строків розміщення (до 1 року, від 1 до 2 років та більше 2 років), представлено у графічному вигляді на рис. 2.

Довгострокові депозити на рис. 1 представлені двома лініями: частка строкових (від 1 року до 2 років) депозитів до-

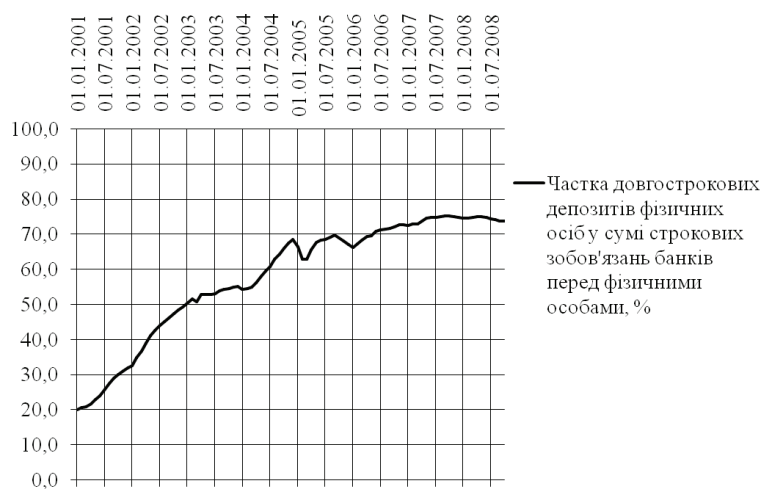


Рисунок 1. Динаміка довгострокових депозитів фізичних осіб у 2001–2008 роках

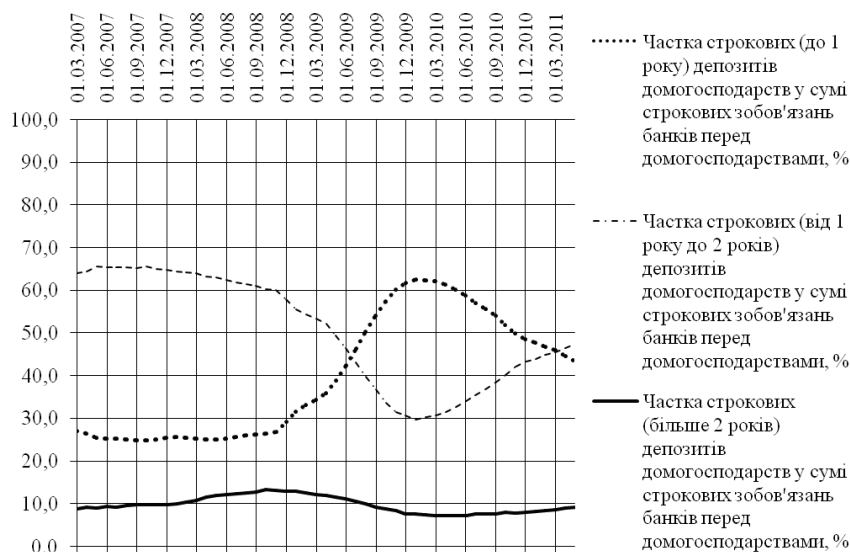


Рисунок 2. Динаміка строкових депозитів домогосподарств у 2007–2011 роках

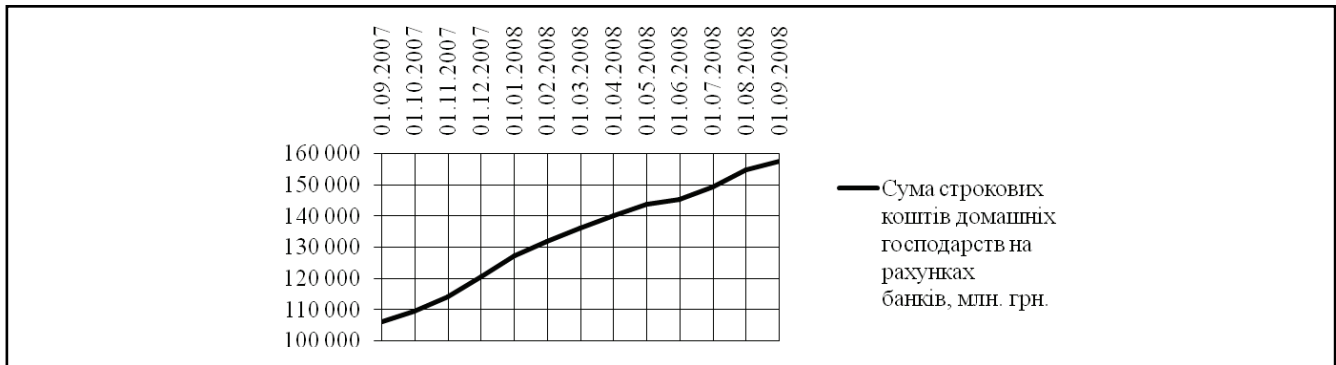


Рисунок 3. Обсяги строкових депозитів домогосподарств у 2007–2008 роках

могосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами та частка строкових (більше 2 років) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами. Саме сума значень цих двох показників демонструє спадну тенденцію після 1 жовтня 2007 року. Вкладники комерційних банків більше ніж за рік до початку гострої фази фінансової кризи в Україні (жовтень 2008 року) почали збільшувати частку короткострокових депозитів за умовою збереження плавної висхідної тенденції у обсягах строкових депозитів (рис. 3).

Відбувалося малопомітне зменшення довіри до комерційних банків (з позиції дослідника – до банківської системи), оскільки вкладники довіряли банкам свої кошти на більш короткі терміни. Якщо причиною зменшення термінів вкладання коштів було віддання переваги іншим варіантам їх розміщення, то згідно з теорією довіри це свідчить про зниження її рівня до банківських депозитів¹.

Абсолютні та відносні показники депозитів, розміщених у національній валюті (гривні), також ілюструють вплив довіри на прийняття інвестиційних рішень вкладниками комерційних банків. Досліджувалась динаміка частки строкових депозитів у гривні у двох періодах: з 01.01.98 р. до 01.09.2001 р. та з 01.02.2007 р. до 01.05.2011 р.

На рис. 4 представлено графік зміни частки депозитів, розміщених фізичними особами у гривні в період з 01.01.1998 р. до 01.09.2001 р. Максимальне значення цього показника (71,3%) зафіксоване на 1 лютого 1998 року. До 1 серпня 1998 року показник коливався в межах 69%, 71%. У серпні 1998 року почалася гостра фаза фінансової кризи в Україні, відбулося знецінення гривні по відношенню до американського долара, що призвело до падіння рівня довіри до національної валюти. Як видно з графіка на рис. 4 в подальшому поступово зменшувалась частка строкових депозитів, розміщених у гривні.

Слід також зауважити, що до поточної дати спостережень (травень 2011 року) частка строкових депозитів у гривні ніколи не поверталась на рівень, досягнутий 1 лютого 1998 року.

Зростання показника відбувалось в основному за рахунок гривневих депозитних ставок, значно більш високих, ніж за іноземними депозитами. Тому на відміну від зниження рівня довіри до довгострокових депозитів, яке спостерігалось за рік

¹ Як раніше зазначалося довіра має властивості парціальності та вибірковості. Вибірковість базується на значущості варіанту вкладання коштів, а парціальність дозволяє порівнювати ці окремі варіанти між собою та обирати той, для якого вкладник визначить найбільші значення компетентності та безпеки [6]. Зрозуміло, що ці значення розташовуються на ординальній шкалі [7].

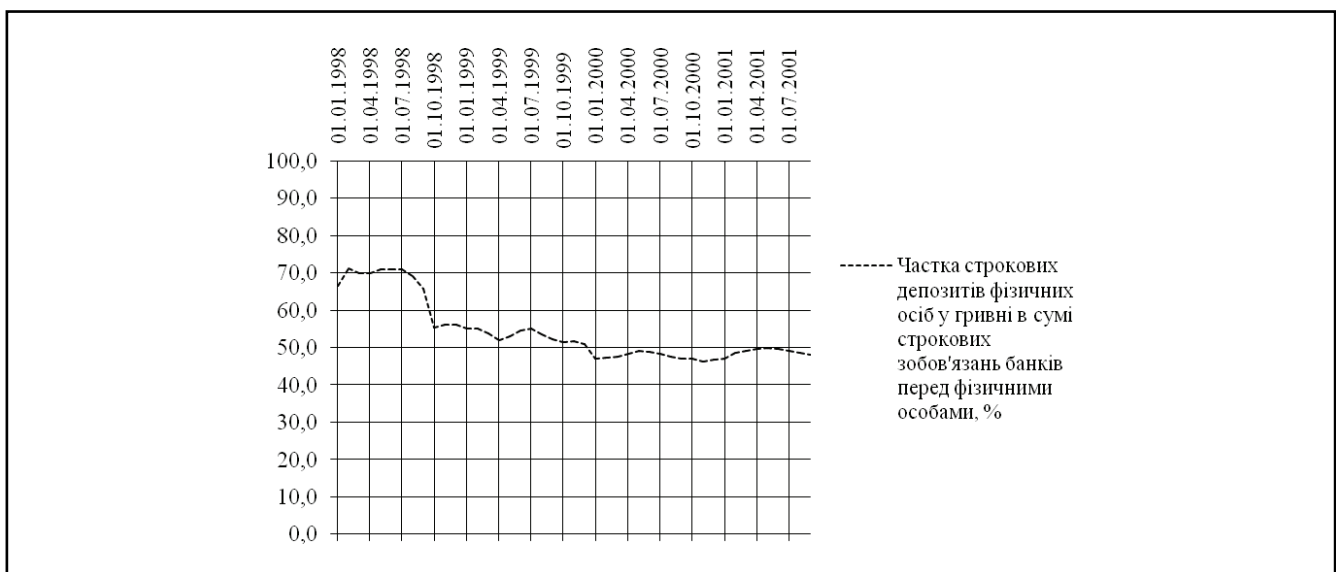


Рисунок 4. Динаміка строкових депозитів фізичних осіб у гривні в 1998–2001 роках

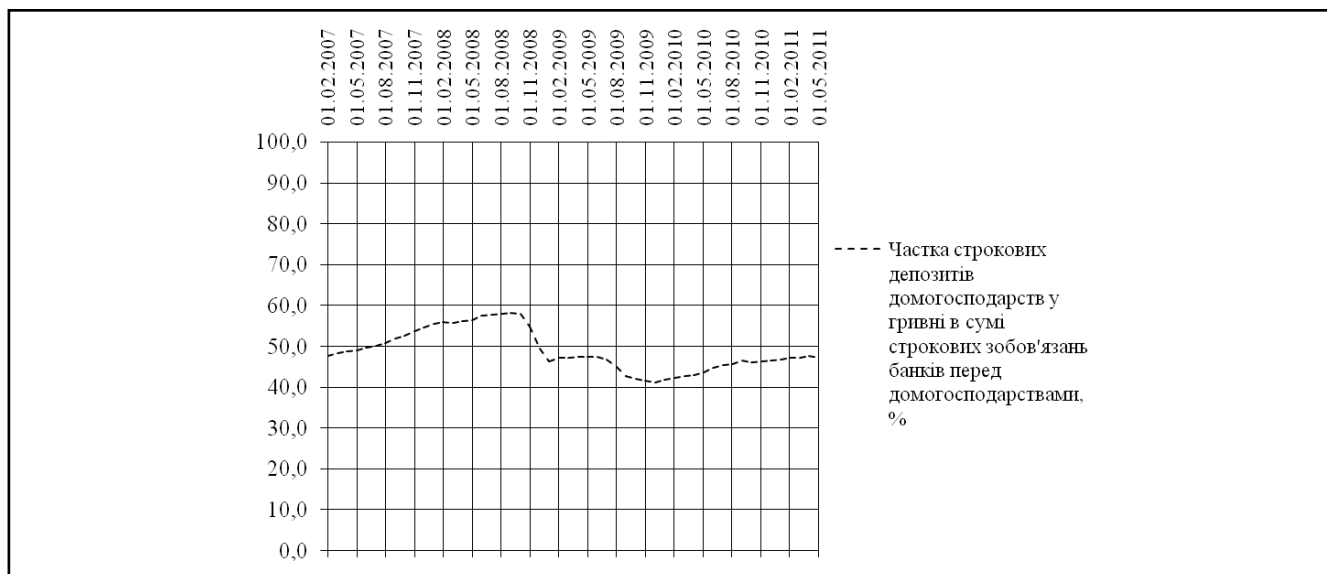


Рисунок 5. Динаміка строкових депозитів домогосподарств, розміщених у гривні, в 2007–2011 роках

до початку гострої фази фінансової кризи 2008 року, частка строкових депозитів у гривні продовжувала зростати (рис. 5). З початком кризи значення показника протягом трьох місяців різко зменшилося і падіння продовжувалося до 01.01.2010 р.

Частка гривневих строкових депозитів демонструвала різке падіння під час трьох криз: фінансових 1998 року та 2008 року і політичної 2004 року. Під час кожної з них різке падіння показника продовжувалося три місяці. Якщо у 1998 та 2008 роках скорочувалися фізичні обсяги як гривневих, так і іноземних депозитів, то у 2004 році фізичний обсяг іноземних депозитів продовжував зростати. Під час кризи 1998 року регулятор не забороняв вкладникам дострокове зняття грошей з депозитних рахунків, але деякі банки (в тому числі вели-

кі) не змогли повернути гроші вкладникам за їхньою вимогою. У 2004 та 2008 роках було введено тимчасову заборону на дострокове розірвання депозитних угод: у 2004 році на один місяць, у 2008 році до завершення терміну дії угод.

В останньому випадку такий захід був дуже вчасним, оскільки вкладники почали вилучати свої вклади майже з усіх банків одночасно. Судячи з такої поведінки, у свідомості типового вкладника сформувалися більш узагальнені об'єкти довіри, ніж окремих банків. Формування у вкладників довіри до узагальнених об'єктів має спричинити поведінку, схожу з подіями 2004 та 2008 років.

Обидва показники – частки депозитів з різним термінами розміщення та частка строкових гривневих депозитів у за-

Таблиця 1. Середньомісячні зміни часток строкових депозитів

№ з/п	Назва показника	Середньомісячний темп приросту, %	Середньомісячний приріст, %
1	Частка строкових (від 1 року до 2 років) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами з 01.09.2008 р. до 01.01.2010 р.	-4,4	-2,0
2	Частка строкових гривневих депозитів фізичних осіб у сумі строкових зобов'язань банків перед фізичними особами з 01.07.98 р. до 01.10.98 р.	-7,8	-5,2
3	Частка строкових гривневих депозитів фізичних осіб у сумі строкових зобов'язань банків перед фізичними особами з 01.10.2004 р. до 01.01.2005 р.	-5,4	-2,9
4	Частка строкових гривневих депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами з 01.10.2008 р. до 01.01.2009 р.	-7,2	-3,9
5	Частка строкових (від 1 року до 2 років) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами з 01.01.2010 р. до 01.05.2011 р.	3,0	1,1
6	Частка строкових (більше 2 років) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами з 01.04.2010 р. до 01.05.2011 р.	2,0	0,2
7	Частка гривневих строкових депозитів фізичних осіб у сумі строкових зобов'язань банків перед фізичними особами з 01.09.2006 р. до 01.09.2008 р.	1,0	0,5
8	Частка гривневих строкових депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами з 01.12.2009 р. до 01.05.2011 р.	0,9	0,4

гальній сумі депозитів – дозволяють оцінити швидкість зміни довіри до банківської системи або до національної валюти. В табл. 1 наведено середньомісячні приріст та темп приросту показників в різні періоди спостережень.

Наведені у табл. 1 дані свідчать, що з кожним новим знеціненням гривні по відношенню до американського долару, швидкість втрати довіри до національної валюти зростає: якщо в 2004–2005 роках значення відповідного показника щомісячно зменшувалося на 2,9%, то в 2008–2009 роках – на 3,9%. Показник абсолютного зменшення 1998 року становить 5,2%, але під час тієї кризи регулятор не забороняв вкладникам достроково вилучати свої депозити. Незважаючи на відповідну заборону у 2004 і 2008 роках та більш жорсткі умови заборони у 2008 році, показники абсолютного та відносного зменшення у 2008 році зросли.

Під час кризи 2008 року більш повільно зменшувалася частка строкових депозитів (незалежно від валюти розміщення) терміном від року до двох: відносне зменшення становило 4,4%, абсолютне – 2%. Ця розбіжність у швидкості падіння досліджуваних показників пояснюється більшою довірою до іноземної валюти, відповідні показники якої затримали швидкість зменшення частки строкових депозитів, які не враховують валюту розміщення. Значно нижча швидкість зменшення частки строкових (більше двох років) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами пояснюється заборонаю на дострокове зняття депозитів. В результаті на момент, коли господар депозиту був у змозі зняти свій депозит, уже не існувало тієї загрози, що змусила б його тимчасово або на завжди вилучити свої гроші з банку.

Згідно з теорією довіри відбулося підвищення позитивних суб'єктивних оцінок потенційного вкладника щодо моральної та професійної компетентності банків за рахунок, відпо-

відно: зняття загрози втрати депозиту та зростання ставок, за якими вкладникам сплачувався дохід на депозит.

З табл. 1 бачимо, що на відміну від втрати довіри її поновлення відбувається дуже повільно. Абсолютна швидкість зростання частки:

1) строкових (від 1 року до 2 років) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами в період 01.01.2010 р. до 01.05.2011 р. становила 1,1% на місяць;

2) гривневих строкових депозитів фізичних осіб у сумі строкових зобов'язань банків перед фізичними особами в період з 01.09.2006 р. до 01.09.2008 р. становила 0,5%;

3) гривневих строкових депозитів фізичних осіб у сумі строкових зобов'язань банків перед фізичними особами в період з 01.12.2009 р. до 01.05.2011 р. становила 0,4%.

Таким чином, під час останньої кризи (2008 рік) падіння довіри до банківської системи відбувалося майже вдвічі швидше ніж її зростання, а до національної валюти майже в десять разів швидше.

Крім того, необхідно враховувати терміни падіння/зростання. На прикладі показника частки гривневих строкових депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами бачимо (табл. 1), що нижнього значення показник досягає за три місяці, а відновлення попередніх пікових значень поки що не відбувалося. В табл. 2 наведено найбільші передкризові та поточні (на 1 травня 2011 року) значення деяких з досліджуваних показників.

З даних табл. 2 видно, що 7 та 8 показники відрізняються від 9 та 10 показників. Якщо перші розраховані для фізичних осіб, то другі – для домогосподарств. Слід зауважити, що значення часток депозитів, розраховані щодо фізичних осіб, відхиляються на 0,1%...0,3% від подібних показників для домогосподарств. Тому порівняння цих показників є корект-

Таблиця 2. Частки строкових депозитів

№ з/п	Назва показника	Середньомісячний темп приросту, %
1	Частка строкових (до 1 року) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами на 01.09.2008 р.	26,3
2	Частка строкових (до 1 року) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами на 01.05.2011 р.	43,4
3	Частка строкових (від 1 року до 2 років) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами на 01.09.2008 р.	61,0
4	Частка строкових (від 1 року до 2 років) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами на 01.05.2011 р.	47,4
5	Частка строкових (більше 2 років) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами на 01.09.2008 р.	12,8
6	Частка строкових (більше 2 років) депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами на 01.05.2011 р.	9,1
7	Частка гривневих строкових депозитів фізичних осіб у сумі строкових зобов'язань банків перед фізичними особами на 01.07.98 р.	71,1
8	Частка гривневих строкових депозитів фізичних осіб у сумі строкових зобов'язань банків перед фізичними особами на 01.10.2004 р.	56,5
9	Частка гривневих строкових депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами на 1.09.2008 р.	58,1
10	Частка гривневих строкових депозитів домогосподарств у сумі строкових зобов'язань банків перед домогосподарствами на 01.05.2011 р.	47,2

ним в межах похибки цілого відсотку. Досвід останніх 14 років, що минули від кризи 1998 року, свідчить, що не слід очікувати повернення до значення частки гривневих депозитів, досягнутого у 1998 році.

Повільне збільшення цього показника, яке відбувається з початку 2010 року, спричинене значним перевищенням ставок за гривневими депозитами над ставками за іноземними депозитами (в середньому на 5%...6%). Також курс гривні по відношенню до американського долара залишається стабільним. Чи довго залишатимуться незмінними ці два фактори? Невідомо. Але можна прогнозувати, що: по-перше, різкі негативні зміни спричинять падіння показника нижче 40%, по-друге, в умовах стабільного розвитку економіки частка гривневих депозитів не перевищить 60%.

Прогнозовані тенденції очікуються від 1–6 показників табл. 2. Строчкові депозити утворюють певну структуру з визначеними тенденціями розвитку: збільшення частки депозитів терміном розміщення понад два роки, зменшення частки депозитів терміном розміщення від 1 року до 2 років, стабілізацією частки депозитів терміном розміщення до 1 року на рівні 25%. Тобто співвідношення часток довгострокових (більше 1 року) та короткострокових (до 1 року) депозитів домогосподарств в умовах української банківської системи наближається до значення 75:25. Також можна прогнозувати, що за умовою стабільного розвитку економіки це співвідношення відновиться не раніше ніж за півтора–два роки.

Висновки

Відтік вкладів населення (в першу чергу) та підприємств з комерційних банків, пов'язаний з кризовими явищами в економіці або політиці, є кризою довіри до національної банківської системи. Така криза виявляється у достроковому розірванні вкладниками депозитних угод з банками, незалежно від назви банку. В історії України за останні п'ятнадцять років сталося вже три подібних кризи: в 1998, 2004 та 2008 роках.

Термін часу між кризами є достатньо коротким. Це дозволяє припустити, що потенційні вкладники навчилися зважувати ризики розміщення своїх коштів у банках. Тому постійне відновлення довіри до банківської системи, відображене у зростанні обсягів депозитів, свідчить про, по-перше, готовність приймати на себе ризики розміщення своїх коштів у банках, по-друге, більшу ризикованість інших варіантів використання власних коштів у порівнянні з депозитними вкладами, по-третє, відсутність впливових депозитних корпорацій, які були б альтернативою банкам.

З кожною кризою довіри регулятору доводилося приймати все більш жорсткіші заходи для запобігання руйнуванню банківської системи. Інших способів збереження системи, крім обмежень у достроковому знятті коштів з депозитних рахунків банків, за часи криз не використовувалось. Тобто

цей спосіб, з одного боку, за фактом перетворився на єдиний та необхідний, з іншого боку, залишився надзвичайним, не передбаченим чесною угодою. Тому для підвищення рівня довіри потенційних вкладників до банків є доцільним введення на законодавчому рівні норми, за якою дострокове розірвання депозитної угоди з ініціативи вкладника стане неможливим. При цьому має існувати можливість дострокового розірвання за одночасною згодою вкладника та банку. По-перше, за таких умов, вкладники почнуть зважувати ризики вкладання своїх грошей на строковий банківський рахунок з урахуванням ризику неможливості дострокового розірвання депозитної угоди в умовах кризи. По-друге, стане можливою поява банків, які, повертаючи депозити вкладникам за будь-яких умов, формуватимуть довіру до окремого банку, яка поступово знижуватиме недовіру до банківської системи в цілому і запобігатиме панічним настроєм вкладників під час економічних або політичних криз.

Депозитні ставки за гривневими рахунками можуть стати індикаторами підприємницької активності, оскільки потенційні дрібні підприємці віддають перевагу розміщенню тимчасово вільних грошових коштів на депозитних рахунках. Фактори, які сприяють позитивним суб'єктивним оцінкам людей щодо їхньої можливості ведення власного бізнесу, формують довіру до економічної системи країни, збільшують підприємницьку активність, залучають більшу кількість людей до процесів обміну товарами та послугами, прискорюючи обмін та збільшуючи національний дохід країни.

Література

1. Махнарилов, Ю.В. Роль довіри в прийнятті господарських рішень [Текст] // Економіка України: соціальні аспекти інноваційної моделі розвитку: колективна монографія / За ред. В.Ф. Бесєдіна, А.С. Музиченка. – К.: 2007. – С. 506–513.
2. Корнеев В.В. Капіталотворення і кредит в координатах «довіра–відповідальність» [Текст] / В.В. Корнеев // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 13–22.
3. Махнарилов Ю.В. Обґрунтування вибору показників феномену довіри в моделях економіки (на прикладі строкових банківських зобов'язань) [Текст] / Ю.В. Махнарилов // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №2. – С. 33–36.
4. Махнарилов Ю.В. Графічне відображення довіри вкладників до банківської системи та окремих банків у показниках депозитів фізичних осіб [Текст] / Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К.: 2009. – Вип. 9. – С. 161–165.
5. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/> – Назва з титул. екрану.
6. Скрипкина Т.П. Психологія довіри [Текст] / Т.П. Скрипкина. – М.: Издат. центр «Академия», 2000. – 264 с.
7. Stevens S.S. On the theory of scales of measurement [Текст] / S.S. Stevens // Science. – 1946. – Vol. 103. – P. 677–680.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Б.Е. ГОЛОВАШ,
к.е.н., Київський національний університет будівництва і архітектури

Досвід Європейського Союзу у формуванні інвестиційно-інноваційної політики

Розглядаються особливості проведення інвестиційно-інноваційної політики Європейського Союзу. Проаналізована система наддержавного і державного стимулювання інноваційного розвитку країн ЄС. Пропонуються заходи державного стимулювання інноваційного розвитку України.

Ключові слова: інновації, інвестиції, Європейський Союз, інноваційні програми, інноваційні стимули, регулювання інноваційним розвитком.

Рассматриваются особенности проведения инвестиционно-инновационной политики Европейского союза. Проанализирована система надгосударственного и государственного регулирования инновационного развития стран ЕС. Предлагаются меры государственного стимулирования инновационного развития Украины.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, Европейский Союз, инновационные программы, инновационные стимулы, регулирование инновационного развития.

The features of realization of investment-innovative policy of European Union are examined. The system of supra-state and government control of innovative development of countries EC is analyzed. The measures of state stimulation of innovative development of Ukraine are offered.

Keywords: innovation, investment, European Union, innovative programs, innovative incentives, regulation of innovative development.

Постановка проблеми. Необхідність здійснення структурних реформ економіки України потребує формування оптимальної стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку держави і пошуку джерел наповнення інноваційних програм. Дослідження досвіду проведення інвестиційно-інноваційної політики розвинених країн має допомогти Україні розбудувати шлях інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку сучасних інноваційних процесів в умовах глобалізації суспільства присвячені роботи В. Гейця, М. Буги, О. Завліна, Ю. Полунєєва, В. Науменко, П. Овечкіна, В. Сиденко, О. Шарова, О. Шниркова, В. Шовкалюка. Разом із тим в Україні залишається невирішеною проблема розбудови комплексного, інтегрованого у європейську науково-технологічну та економічну систему інноваційного середовища.

Мета статті. Дослідити особливості проведення інвестиційно-інноваційної політики Європейського Союзу (ЄС) і виявити основні напрями її розвитку. Сформулювати пропозиції щодо використання даного досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу. Політика ЄС у сфері інноваційного розвитку характеризується чітко організованою системою наддержавного регулювання. Слід зазначити, що при загальній наднаціональній координації інвестиційної політики ЄС, існують і національні особливості її застосування. Спільним в них є те, що всі країни ЄС надають стимулювання для вкладання інвестицій у розвиток інноваційних технологій і проведення науково-дослідних та дослідно-конструктор-

ських робіт (НДДКР). Стимули містять в собі надання кредитів на пільгових умовах та компенсацію витрат на створення нових технологій з державного бюджету. Загалом ці пільги включають підтримку НДДКР за трьома напрямками: фундаментальні дослідження, промислові дослідження та промислові розробки. Максимальна частка їхньої бюджетної підтримки відповідно складає 100, 50 і 25 відсотків [1].

Країни ЄС застосовують спеціальні стимулюючі інновації, корпоративні податки. Зокрема, у Великій Британії підтримують низький рівень оподаткування корпорацій, вважаючи це потужним стимулом для ризикових технологічних змін. У Німеччині, Іспанії та Італії низькі ставки базових податків доповнені спеціальними системами стимулювання впровадження ризикових проектів. У Франції застосовують іншу комбінацію: високі податки для всіх і різні спеціальні стимули в інноваційному підприємстві [2]. Особлива увага приділяється підтримці приватних інноваційних розробок і широким залученню до даного процесу малих фірм.

Зміна характеру національних науково-технічних політик, які роблять основний акцент на поширенні нових знань в економіці, також підвищило значення регіонального аспекту інноваційної політики. В результаті регіональна політика дедалі більше набуває структурного, а не перерозподільного характеру. Федеральний уряд грає домінуючу роль у фундаментальних дослідженнях і підготовці наукових кадрів, а регіони все більшою мірою впроваджують політику розповсюдження інновацій. Зокрема, у Великобританії регіони Східного Мідленду, Північного-Сходу, Уельс і Шотландія мають власні інноваційні стратегії та беруть активну участь в інноваційних програмах ЄС [3].

Інноваційна політика стала складовою частиною національної регіональної політики, однак, як правило, національні уряди віддають перевагу вже розвинутим у науково-технічному відношенні регіонам. Держава надає допомогу відсталім регіонам не стільки шляхом прямих фінансових впливів, скільки шляхом сприяння у розробці інноваційної політики та розвитку інфраструктури. Пом'якшення диспропорцій технологічного регіонального розвитку є переважно функцією ЄС.

Основне місце в цьому напрямі діяльності приділяється мережі інноваційних регіонів (Forum of Innovation Regions – FIR) та локальної мережі центрів із розповсюдження інновацій (Innovation Relay Centres – IRC).

Мережі інноваційних регіонів представляють собою їх національні і транснаціональні об'єднання у сфері розробки та обміну досвідом щодо інноваційної стратегії. Центри з розповсюдження інновацій мають статус незалежних консультативних організацій у галузі технології та бізнесу, які отримують допомогу від Єврокомісії з підприємництва. Вони надають допомогу інноваційному бізнесу за наступними напрямками: трансфер технологій; комерціалізація результатів НДДКР, включаючи питання інтелектуальної власності; розвиток адаптаційних можливостей компаній до нової технології, у тому числі знаходження і зведення разом потен-

ційних партнерів співробітництва; здійснення транснаціональних інноваційних ініціатив; поширення інформації про інноваційну політику ЄС.

Особливу роль в регулюванні інвестиційним комплексом ЄС відіграють спеціалізовані агентства з просування іноземних інвестицій. Ці установи відповідають за інформаційне забезпечення та планування інвестиційної діяльності, проведення маркетингових і рекламних компаній, організацію переговорів та презентацій пакетів стимулів для інвесторів. Інвестиційні агентства надають дозвіл інвесторам на їх діяльність, врегульовують конфлікти, що виникають, та сприяють прискореному впровадженню інвестиційних проектів. Їх філіали знаходяться в багатьох країнах світу.

У кожній країні ЄС функціонує розгалужена система інвестиційних інституцій. Так, наприклад, у Фінляндії серед основних установ, що займаються фінансово-організаційними питаннями забезпечення національних та іноземних інвестицій, потрібно назвати:

- Бюро інвестицій в Фінляндії – сприяє встановленню зв'язків з іноземними інвесторами, надає закордонним фірмам інформацію з питань фінського законодавства, оподаткування, робочої сили, стану економіки, інфраструктури і інвестиційного клімату Фінляндії. Бюро має представництва у Сполученому Королівстві, Німеччині та США;

- Державне акціонерне товариство «АТ Фіде», що приймає на себе ризики, пов'язані зі зміною відсоткових ставок за кредитами, що були надані іноземним замовникам, або фінансовим установам для здійснення окремих проектів;

- Північний інвестиційний банк – створений для збільшення експортного потенціалу країн-засновників: Данії, Ісландії, Норвегії, Фінляндії і Швеції, здійснює кредитування спільних проектів промислових компаній в цих країнах, а також кредитування проектів даних країн в інших країнах;

- Фонд інвестицій і промислового співробітництва «Фінфанд» – сприяє інвестиційній діяльності фінських компаній та заохочує створення спільних підприємств в різних країнах світу;

- Фінський національний фонд дослідження та розвитку «Сітра», що створений з метою впровадження передових технологій і підтримки нових, сучасних і перспективних виробництв на фінських підприємствах;

- Державний центр технологічного розвитку «Текс» надає допомогу, направлену на підвищення конкурентоспроможності фінської промисловості шляхом фінансової підтримки і координатії НДДКР у рамках спеціальних, державних програм;

- Фінський фонд спеціального фінансування «Фіннвера» – створений з метою посилення державної підтримки інвестиційної діяльності фінських компаній шляхом надання комерційних кредитів і державних гарантій з фінансування конкретних інвестиційних проектів як у Фінляндії, так і в інших країнах [4].

Необхідно зауважити, що в арсеналі інструментів впливу на державну інвестиційну політику в ЄС переважають економічні методи при обмеженні заходів прямого адміністра-

тивного впливу. Гнучка податкова політика дозволяє стимулювати залучення інвестицій в національній економіці, прискорювати впровадження результатів НДДКР, проводити швидке оновлення потужностей підприємств. Іншими поширеними засобами державної підтримки інвестицій є дотації підприємствам; пільгові та багаторічні кредити та гарантії; залучення державних коштів на спільне з приватним капіталом фінансування нових і реорганізацію та оновлення існуючих підприємств; забезпечення державними замовленнями; захист прав інтелектуальної власності; надання допомоги у вдосконаленні управління підприємством та підвищенні кваліфікації персоналу.

Існують спеціальні правила надання державної допомоги для певних, найбільш чутливих до конкуренції галузей економіки (чорна металургія, вугільна промисловість, текстильна промисловість, судно – та автомобілебудування, виробництво синтетичних волокон) та галузей, що швидко розвиваються (телекомунікації, комп'ютерні технології). Передбачається, що дана допомога може включати в себе також надання прямих державних субсидій. Метою надання даної допомоги є сприяння підвищенню конкурентоспроможності галузей та прискорення розробки і впровадження сучасних технологій. Дана допомога носить селективний характер і виключає погіршення умов конкуренції між підприємствами країн ЄС. Система інвестиційних стимулів, яку дозволяється застосовувати окремими державами співтовариства, має обмеження, що встановлюються наднаціональними органами регулювання ЄС з метою недопущення надмірних перекосів регіонального розвитку ЄС.

В Європі спільними урядовими рішеннями країн – членів ЄС сформовано низку інститутів, які надають пряму підтримку інноваційному процесові: Європейський інвестиційний банк, Європейський інвестиційний фонд, проекти «Початковий капітал» та «Євротекс – капітал», а також спеціальна програма підтримки малого бізнесу [5].

Надання фінансової допомоги підприємствам і цілим галузям з централізованих фондів ЄС, яке поєднується з національними засобами підтримки кожної окремої країни ЄС, є одним із головних інструментів інвестиційної політики ЄС. Одноразово Європейська комісія від країн – членів та окремих підприємств вимагає суворої звітності щодо цільового використання допомоги. До країн, що використовують допомогу не за цільовим призначенням, застосовують економічні санкції.

Важливою ланкою в інвестиційно-інноваційній системі ЄС є «Рамкові програми науково-технологічного розвитку», які є головним інструментом реалізації науково-дослідної політики ЄС. Зараз діє Сьома рамкова програма (7РП / FP7), що розрахована на сім років, з 1 січня 2007 року по 31 грудня 2013 року.

Європейська Сьома рамкова програма (7РП/FP7) є основним фінансовим інструментом Європейського Союзу для підтримки міжнародного співробітництва науково-дослідної діяльності практично в усіх наукових галузях. Це найбільша і

єдина програма для фінансової підтримки міжнародної науково-дослідницької діяльності в Європі. Загальний бюджет 7Р становить 53 млрд. євро. Основним завданням програми є посилення міжнародного науково-технічного співпраці країн Європи, розширення сфер і обсягів досліджень, підвищення їх конкурентоспроможності та практичного використання наукових розробок для промислового виробництва.

Програмою передбачено подальший розвиток європейської кооперації по найбільш передовим науково-технічним напрямкам, серед яких: побудова інформаційного суспільства (головний тематичний пріоритет), біотехнологія та геноміка, нанотехнологія і нові матеріали, космос, безпека. На національному рівні найбільш кардинальні зміни відбуваються в інституційному розрізі:

- промислова і регіональна інтегруються в інноваційну політику, інноваційна політика переноситься на регіональний рівень;

- зростає роль держави у створенні сприятливого інноваційного середовища, з'явилися нові форми співпраці та партнерства приватного бізнесу, держави і академічних кіл;

- держава стимулює прямими та непрямыми методами кооперацію, спрямовану на комерціалізацію результатів НДДКР і розширення попиту на результати діяльності державних дослідницьких центрів;

- університети відходять від класичної схеми «наука – освіта» до схеми «наука – освіта – інноваційний бізнес». Створюються нові структури (фонди, різні форми партнерств з приватним, національним та іноземним капіталом), що сприяють зміцненню наукової інфраструктури університетів і розширенню підготовки наукових кадрів;

- зростає роль регулювання (економічного, соціального, адміністративного) у стимулюванні інноваційних процесів, особливого значення набувають охорона інтелектуальної власності та антимонопольне регулювання;

- широке поширення набувають нові механізми прогнозування та вироблення пріоритетів для формування національної інноваційної стратегії («Форсайт», різні форми довгострокового «бачення» і т.д.) [6].

Насамперед усі інноваційні програми націлені на європейські організації та європейських дослідників. Тим не менш існує можливість участі дослідницьких організацій і компаній інших країн (у програмних документах позначених як *third countries*), у тому числі і Україна, як додаткові учасники європейських консорціумів (співвиконавців). При цьому важливо знати, що основним заявником (координатором) проектів завжди є організація-представник країни Євросоюзу. Країни, що не є членами ЄС та асоційованими країнами, власні кошти у формування бюджету програми не вкладають [7].

Економічна політика Європейського Союзу приділяє особливу увагу розвитку малим та середнім підприємствам (МСП), які займають ключову роль в європейській економіці. Приблизно 25 млн. МСП забезпечують до двох третіх робочих місць та генерують близько двох третіх ВВП в Європі. Тому не

дивно, що МСП є ключовим елементом політики сприяння дослідженням та інноваціям. Окрім того, МСП зазвичай є більш гнучкими та схильними в повному обсязі використовувати нові можливості та інновації, ніж протистояти постійним соціальним, екологічним та економічним загрозам.

Традиційний внесок ЄС для промислових підприємств—учасників покриває 50% загального бюджету проекту. У Сьомій програмі для МСП цей внесок збільшено до 75%. Таке пониження фінансового тягаря сприятиме більшому зацікавленню та залученню МСП в європейські програми [8].

Одним із дієвих механізмів стимулювання розвитку інноваційних технологій у ЄС є центри технологічного розвитку — технопарки. Для європейської моделі функціонування технопарків характерна значна державна економіко—організаційна підтримка, широке регіональне співробітництво та існування детально розроблених програм та бізнес—планів, що дозволяє більш якісно і оперативно здійснювати управління їх розвитком.

Європейські технопарки, як правило, спираються на великі дослідницькі центри і являють собою свого роду місток для трансферу технологій між науковою сферою і промисловістю. Клієнтами технопарків у Європі є велика кількість підприємств як державної, так і приватної форми власності.

Особливу роль в організації технопарків належить регіонам, які виступають ініціаторами їх створення і надають їм якнайбільше сприяння. У більшості країн Західної Європи розвиток технопарків базується на державних інвестиціях та дотаціях. Більшу частину фінансування від держави отримують технопарки Великої Британії — 62%, Німеччини — 78, Франції — 50, Нідерландів близько — 70, у Бельгії — майже 100%.

Європейський Союз приділяє значну увагу транскордонній кластерній технологічній співпраці. Одним із найбільш відомих транскордонних кластерів є біофармацевтичний кластер Біодолина, який було створено 1996 року у долині річки Верхній Рейн (територія Франції, Швейцарії та Німеччини). Близько 250 тис. осіб, або 10% загального населення цього регіону, зайняті у біофармацевтичній галузі, до складу якої входять відомі наукові установи (університети, дослідницькі центри, штаб—квартири відомих світових фармацевтичних компаній, як «Новартіс», «Рош», «Сіба», філії великих фармацевтичних підприємств: «Джонсон і Джонсон», «Файзер», «Санofi—Авентис»). Не менш відомими також є «Долина Медікон» (територія на кордоні Данії та Швеції навколо затоки Ересунн); Кластер біотехнологій (регіон Орезунд, Данія — Швеція); німецько—голландський транскордонний кластер (м. Твенте); німецько—голландська мережа регіональних кластерів постачальників, технічних агентств та інноваційних установ навколо транснаціональних корпорацій Ose і Nedcar (м. Венло), «Долина Доммель» (Бельгія та Нідерланди) [9].

Висновки

Дослідження показало, що державному регулюванню інноваційних процесів у країнах Європейського Союзу приділяється

дуже пильна увага. В даних країнах вибудована цілісна система, в якій комплексно поєднується наддержавна, державна і регіональна інноваційна політика ЄС. Причому останніми роками все більш активного розвитку набуває інноваційна політика на рівні окремих регіонів, чому сприяють наднаціональні і національні програми ЄС, які забезпечені фінансуванням, що виділяються державами і структурними фондами ЄС.

Значна увага в країнах ЄС приділяється розвитку інвестиційно—інноваційних інституцій, які являють собою поєднання дослідницьких і консультативно—інформаційних центрів та фондів фінансування. Існує багаторівнева система державної підтримки інвестицій в інноваційний розвиток, починаючи від прямої державної участі у фінансуванні інноваційних проектів та наданням пільгових кредитів, і закінчуючи забезпеченням державним замовленням та наданням допомоги в удосконаленні управління підприємством та підвищення кваліфікації персоналу.

Україна, на жаль, ще набагато відстає від країн ЄС у стратегії розвитку і в принципах побудови власної інноваційної політики. Для покращення існуючої ситуації вважаємо за необхідне:

- активізувати співпрацю з ЄС в межах Сьомої рамочної програми Європейського Союзу в існуючому статусі країни партнера;
- прискорити встановлення чітких часових термінів укладання угоди про асоціацію з ЄС, що дасть можливість більш повного залучення до програм і фондів Євросоюзу;
- активізувати та наповнити матеріально—організаційним змістом систему планування та програмування економічного розвитку України. Синхронізувати регіональну і галузеву політику. Створити систему пільг для розвитку нових пріоритетних галузей у депресивних регіонах;
- створити спільну базу даних інноваційних розробок України і ЄС з метою пошуку «точок перетину» спільних інтересів і можливостей;
- адміністративно—економічними методами заохочувати кооперацію між українськими і європейськими науково—дослідними установами;
- стимулювати створення малих і середніх інноваційних підприємств, які, за свідченням країн Європейського Союзу, є найбільш активною структурою в системі розробки і впровадження нових технологій.

Література

1. Invest Ukraine [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.investukraine.org>
2. Макаренко Є.В. Особливості інноваційного розвитку європейських країн / Є.В. Макаренко // Проблеми науки. — 2008. — №7. — С. 39—42.
3. Europa the official EU website <http://www.europa.eu> [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.europa.eu>
4. Внешмаркет — портал информационной поддержки внешнеэкономической деятельности [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.vneshmarket.ru>

5. Гаман М.В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід / М.В. Гаман. – К.: Вікторія, 2004. – 311 с.

6. European Commission. CORDIS.FP7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cordis.lu/fp7/>

7. 7 рамочная программа Европейского союза: возможности и правила участия / В.Н. Беляков, Е.А. Бубнова, А.В. Гушко. – Днепропетровск: Приднепровский научный центр НАН Украины и МОН Украины, 2010. – 73 с. – С. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.psc.nas.gov.ua/worldwide/7p/Documents/7P.pdf>

8. Сьома рамкова програма ЄС: нові можливості для МСП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lcci.com.ua/open-news.php?id=355>

9. Артеменко Л.В. Україна у міжнародних економічних відносинах. Побудова спільної інноваційної стратегії Україна – ЄС. – С. 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/O7752.pdf>

10. Organisation for Economic Co-operation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>

В.В. ТОКАР,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Інвестиційні пріоритети України в посткризовий період

У статті представлені підходи до визначення на національному рівні інвестиційних пріоритетів в умовах обмеженості внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. Представлені авторські пропозиції щодо формування системи інвестиційного моніторингу на основі відбору проектів у межах національної середньострокової програми розвитку.

Ключові слова: інвестиційні пріоритети, національна середньострокова програма розвитку.

В статье представлены подходы к определению на национальном уровне инвестиционных приоритетов в условиях ограниченности внутренних и внешних источников финансирования. Представлены авторские предложения по формированию системы инвестиционного мониторинга на основе отбора проектов в рамках национальной среднесрочной программы развития.

Ключевые слова: инвестиционные приоритеты, национальная среднесрочная программа развития.

The article reveals approaches to the determination of the national investment priorities in the conditions of limited internal and external financial resources. The author's suggestions to form investment monitoring system based on the selection of projects in the context of the national medium-term development program are stated.

Постановка проблеми. Незважаючи на належність за багатьма параметрами України до країн периферії світової економіки та втрачені можливості протягом періоду незалежності, в державі залишаються сприятливі умови для здійснення технологічного ривка на основі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. За даними ЮНЕСКО, частка України у світовому науково-технічному потенціалі становила в радянські часи майже 7%. У країні збережені всесвітньо визнані наукові школи й унікальні технології у сфері розробки нових матеріалів, біології, радіоелектроніки, фізики низьких температур, електрозварювання, інформатики, телекомунікації та

зв'язку, військових технологій, які здатні створювати і розвивати високотехнологічне виробництво на рівні найвищих світових стандартів [8, с. 147]. Реалізація залишків потужного інтелектуального й технологічного потенціалу зіштовхується із серйозною проблемою хронічного недофінансування з боку держави й відсутністю цілеспрямованих інвестицій приватного сектору (у тому числі іноземного походження).

За оцінками Єврокомісар з питань бюджету Я. Левандовського, потреба України в інвестиціях, за яких можна говорити про початок технологічної модернізації та реалізації потенціалу економіки нині, становить не менш як 140 млрд. євро (приблизно \$200 млрд., або 1,6 трлн. грн.) [12]. Масштабність даного показника з урахуванням реалій іноземного інвестування та української специфіки унеможливорює одночасність залучення такого обсягу інвестицій, що актуалізує два взаємопов'язаних елементи інвестиційної політики України на середньострокову перспективу: по-перше, встановлення на національному рівні інвестиційних пріоритетів, тобто секторів економіки, які потребують першочергового залучення коштів; по-друге, не менш важливим є визначення джерел фінансування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У наукових публікаціях вітчизняні науковці наводять причини недосконалості функціонування національної фінансової системи в питанні акумулювання вільних ресурсів з подальшим інвестуванням у реальний сектор економіки. Зокрема, О. Гура серед особливостей фінансового ринку України називає [3]: а) превалювання фінансових послуг; б) борговий характер; в) застосування переважно фінансових інструментів з фіксованою дохідністю. На думку даного автора, основними резервами зростання українського фінансового ринку є використання збережень населення через різноманітні фінансові інструменти та інститути.

Наголошуючи на діалектичному характері державного регулювання прямих іноземних інвестицій – посилення в пе-

ріод фінансових негараздів і лібералізація в період стабілізації, Р. Попельнюхов указує на необхідність проведення системних змін в економіці, які виступають передумовою економічного зростання при залученні прямих іноземних інвестицій, у протилежному випадку, на думку дослідника, інвестиції не мають яскраво вираженого позитивного впливу на соціально-економічні процеси приймаючої країни [7, с. 87].

Дослідники В. Кочетков та О. Савкова вказують на небезпечність надмірного інвестування коштів в об'єкти нерухомості в Україні за рахунок кредитних ресурсів, які номіновані в іноземній валюті [6]. Спрямованість значного обсягу коштів на непродуктивне споживання посилює ймовірність настання глибоких наслідків при найменшій нестабільності на валютному ринку, що фактично означає необхідність формування альтернативних напрямів інвестування тимчасово вільних коштів на національному просторі.

М. Бабірад указує на підвищення ролі пенсійних фондів у здійсненні середньострокових і довгострокових інвестицій, проте глобальна фінансова криза погіршила умови функціонування більшості з них. За результатами дослідження ОЕСР, фондові ринки розвинених країн втратили 43% своєї вартості. У США вартість активів пенсійних планів зменшилась приблизно на \$4 трлн. Існує загальне занепокоєння, що фінансова криза негативно вплине на програми соціального забезпечення. Згідно з аналізом проведеного консалтинговою компанією Warson Wyatt вартість активів світових пенсійних фондів зменшилась приблизно на 19% протягом 2008 року, саме таке зменшення вартості особливо вражає на фоні середнього коефіцієнта зростання – 12%, який спостерігався протягом попередніх п'яти років [1, с. 142]. Таким чином, наявність широкої інвестиційної бази у вигляді пенсійних фондів вимагає обережного пруденційного ставлення до неї на основі поєднання нормативного визначення напрямів інвестування коштів і державної підтримки розвитку та розширення кола залучених до пенсійних фондів осіб.

Невирішені частини проблеми. Широке коло наукових публікацій, які присвячені різноманітним аспектам визначення пріоритетів інвестування в посткризовий період, поза своєю увагою залишають конкретні механізми трансформації фінансових ресурсів інституційних та індивідуальних інвесторів у інвестиції в пріоритетні галузі та сектори економіки України.

Метою статті є виявлення перспективних напрямів залучення інвестиційних ресурсів у пріоритетні галузі та сектори економіки України.

Виклад основного матеріалу. Інвестиції в Україну в докризовий час носили переважно спекулятивний характер, що стало запорукою різкої структурної зміни інвестиційних ресурсів. У багатьох країнах стійке зростання економіки багато в чому обумовлено тим, що частину грошових потоків вдалося локалізувати в державних банках, які розміщали мобілізовані заощадження і кредитні ресурси у виробничі інвестиції відповідно до заданих пріоритетів соціально-економічного розвитку. Напрямки з інвестування консолідова-

ного капіталу повинні базуватися на стратегічній орієнтації держави (на промисловість, сільське господарство або сферу послуг тощо) по чітко сформованим конкурентним позиціям, та повинні об'єднувати всіх учасників інвестиційних перетоків [7, с. 87].

Сировинні та паливно-енергетичні галузі промисловості концентрують майже половину обсягів інвестицій в основний капітал України, а інша половина – в обробній галузі. Частка капітальних вкладень у цьому секторі промисловості на 6–11% перевищує частку випуску промислової продукції. В обробній промисловості 85% капіталовкладень спрямовується на реконструкцію та технічне переоснащення підприємств. Криза в інвестиційній сфері та перекося в структурі капітальних вкладень значно прискорили рівень зносу і без того застарілих основних фондів інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості – 23,0% загального обсягу прямих інвестицій в Україну, у тому числі переробної галузі – 19,7%. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій унесено у [9]:

- виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів;
- металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів;
- хімічну та нафтохімічну промисловість;
- машинобудування.

У фінансових установах акумульовано 21,0% обсягу прямих інвестицій, ще 10,6% – у підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, а також 10,2% – в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям. Сфера будівництва потребує 13,9% від загальної суми потреб по країні (124,6 млрд. грн.). Основні ресурси по даній галузі спрямовуються на збільшення кількості житла, поліпшення стану використання транзитного потенціалу областей, розвиток портового господарства, збільшення кількості робочих місць. Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій у сферу будівництва становить \$2 млрд. (5,3% від загального обсягу залучених до сфер економічної діяльності України прямих іноземних інвестицій) [9]. Зрозуміло, що додаткові фінансові ресурси у вигляді інвестицій потребують фактично всі без виключення сфери економічної діяльності, проте обмеженість можливостей вимагає посилення чіткості вибору першочергових точкових залучень капіталу.

Інвестиційну діяльність в Україні регулюють понад 200 нормативно-правових документів, проте відчувається потреба в конкретизації пріоритетів інвестиційної політики, тобто зазначені обсягів, форм і строків залучення інвестиційних ресурсів. Нераціональна структура харчування українців, за оцінками медиків «прихований голод», вимагає одностороннього визначення агропромислового комплексу серед пріоритетних напрямів інвестиційної політики [2]. Ураховуючи хронічне зменшення населення України та його якісного погіршення (тривалість життя, стан здоров'я, освіта тощо),

подолання «прихованого голоду» виступає пріоритетним напрямом захисту національної економічної безпеки.

За оцінками асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» (УКАБ), потреба АПК України в інвестиціях становить близько \$60 млрд. [13], проте протягом 1992–2009 років в АПК України було залучено \$2,7 млрд. прямих іноземних інвестицій (7% загального обсягу в економіку), з них понад \$1,8 млрд. вкладено в підприємства харчової та переробної промисловості та майже \$0,9 млрд. – у сільськогосподарські підприємства [2]. Враховуючи існуючі темпи залучення прямих іноземних інвестицій у даний пріоритетний сегмент економіки України, можна провести прості підрахунки: \$2,7 млрд. було залучено протягом 17 років, тобто в середньому приблизно по \$159 млн. щорічно. Таким чином, необхідний рівень насичення інвестиціями можна досягнути за 378 років (\$60 млрд. / \$159 млн.), що фактично означає нереалістичність покладання надій на прямі іноземні інвестиції й необхідність активізації держави й внутрішніх гравців АПК.

На думку фахівця Світового банку А. Манрос, мінімальні потреби в інвестиціях в енергетичний сектор України становлять \$3,5 млрд. на рік, з них у газотранспортну систему – \$1 млрд., модернізація існуючих активів – \$1 млрд., реабілітація системи – \$0,5 млрд., інвестиції в енергоефективність – \$1 млрд. Крім цього, потенціал інвестицій у підвищення енергоефективності житлових будівель в Україні (понад 10 млн. будинків) становить 60 млрд. євро (приблизно \$84 млрд., або 692 млрд. грн.) Здійснення цих інвестицій може забезпечити економію енергії обсягом понад 60 млн. МВт на рік, що дорівнює майже 10 млрд. куб. м природного газу, або 25% загального обсягу імпорту природного газу в Україну [11]. Критична залежність від імпорту енергоносіїв обмежує ефективність проведення незалежної економічної політики Україною, підтвердженням даної тези є постійний

шантаж з боку Росії під час газових перемовин. Суто економічне питання імпорту енергоносіїв в українських реаліях перетворюється на геополітичний чинник, погіршуючи ступені свободи прийняття ефективних рішень у різних напрямках соціально-економічної політики.

В Україні існує система визначення пріоритетів, складовою якої є «Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції», яка деталізує напрями та пріоритети економічної політики у середньостроковій перспективі, проте постійний дефіцит фінансових ресурсів та хронологічно остання фінансова криза унеможливила її повномасштабну реалізацію. Крім цього, наявність широкого кола пріоритетів та розподіл між ними ресурсів фактично означає відмову від концентрації зусиль на проривних напрямів, відсутність прискорення структурних перетворень на інноваційній основі.

У даному контексті серед першочергових заходів відзначається необхідність використання системного програмно-цільового підходу прийняття та реалізації цільових програм, що передбачає [2]:

- комплексний облік особливостей взаємодії виробничих ресурсів і чинників;
- індикативне планування й прогнозування найбільш важливих структурних зрушень;
- єдиний методичний підхід при створенні інвестиційних програм розвитку на різних рівнях управління;
- здійснення в умовах фінансового дефіциту постійного й цілеспрямованого контролю за розподілом засобів на державному рівні.

Процес розробки, розгляду та відбору інвестиційно-інноваційних проектів, який передбачає такі етапи [4, с. 110]:

- 1) експертиза стратегічних пріоритетів інвестиційно-інноваційного розвитку галузевого рівня;



Механізм визначення та фінансування інвестиційних пріоритетів на прикладі АПК України*

* Розроблено автором.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

2) наукове супроводження пріоритетного напрямку інвестиційно-інноваційного розвитку;

3) попередній відбір пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів;

4) техніко-економічне обґрунтування обраних інвестиційно-інноваційних проектів;

5) остаточний вибір пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів;

6) реалізація пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів.

Навіть за умови деталізованого та науково обґрунтованого індикативного плану кінцева результативність заходів у сучасних умовах залежить від своєчасного й повноцінного фінансування. Як зазначалося вище, лише за рахунок прямих іноземних інвестицій у середньостроковій перспективі нереально навіть у прийнятному масштабі вирішити накопичені проблеми у пріоритетних напрямках. Залучення додаткових кредитних ресурсів може спричинити посилення боргової небезпеки для української економіки, тому необхідно зосередити увагу на внутрішніх можливих джерел фінансування.

Джерелом цільових інвестицій можуть виступити державні інвестиційні банки (інститути розвитку), що здійснювали б інвестиційну підтримку пріоритетних з погляду економічної безпеки й економічного зростання підприємств і галузей. Подібні банки можуть проводити цільове кредитування інвестицій під низький відсоток. Причому в ролі одержувачів кредитів виступають підприємства тих напрямів господарської діяльності, які розглядаються державою як найбільш перспективні з позицій економічного зростання. Такого виду інститути розвитку досить успішно функціонують у КНР, Японії, Бразилії [5].

У системі державних інститутів розвитку можна виділити два рівні державного впливу. На першому рівні це може бути Український банк реконструкції і розвитку, що акумулює ресурси для інвестицій у пріоритетні галузі реального сектору, на другому рівні – спеціалізовані галузеві банки розвитку. Ці банківські установи мають бути включені у систему організації фінансових потоків, що передбачає наявність механізмів їх рефінансування, вибір пріоритетних напрямів економічного розвитку, контроль над фінансовими потоками [5]. У будь-якому випадку банківська система здійснює спрямування залучених коштів. У даному контексті актуальності набувають використання коштів пенсійних фондів, які можуть використовувати «довгі» фінансові ресурси, що відбувається в результаті реформування пенсійної системи України.

Перспективним для формування необхідного пулу ресурсів для здійснення інвестицій у пріоритетні АПК та ПЕК України виступає житловий комплекс України при певній модифікації оподаткування нерухомості в Україні. Як уже зазначалося, житловий комплекс України складають понад 10 млн. будинків, навіть за умови середньої вартості кожного у \$100 тис., загальна вартість становитиме \$1 трлн. (приблизно 8 трлн. грн.). За умови щорічного обкладання податком на рівні 0,1%

(світовий досвід) від вартості нерухомого майна додатково залучені ресурси можуть скласти \$1 млрд. щорічно (або приблизно 8 млрд. грн.). Цілеспрямоване фінансування зазначених коштів у пріоритетні сектори сприятиме зменшенню необхідного строку для проведення структурно-інноваційного удосконалення соціально-економічної системи. Наприклад, оновлення АПК з урахуванням прямих іноземних інвестицій та вищевказаного потенційного джерела фінансування становитиме вже 52 роки (\$60 млрд. / \$1,159 млрд.), що означає завершення реформування протягом двох поколінь, що є прийнятним результатом (див. рис.).

Висновки

Високий рівень потреби України в інвестиціях для проведення структурного оновлення економіки на основі інновацій, а саме 140 млрд. євро (приблизно \$200 млрд., або 1,6 трлн. грн.) та відносно низький темп приросту прямих іноземних інвестицій на тлі зростання боргового навантаження обумовлює необхідність визначення інвестиційних пріоритетів та пошук внутрішніх джерел фінансування. На основі проведеного дослідження необхідно викласти такі рекомендації:

1) ефективно визначення інвестиційних пріоритетів потребує запровадження індикативного планування й довгострокового прогнозування технологічних і структурних зрушень;

2) дефіцитність фінансових ресурсів обумовлює необхідність обмеження інвестицій двома-трьома пріоритетними напрямками, що забезпечить достатній рівень концентрації коштів;

3) урахуваючи «прихований голод» та наявність стратегічної залежності від імпорту енергоносіїв в Україні, інвестиційними пріоритетами на сучасному етапі доцільно визнати агропромисловий та паливно-енергетичні комплекси;

4) забезпечення необхідними фінансовими ресурсами інвестиційних пріоритетів вимагає запровадження в Україні інвестиційних банків (інститутів розвитку), функціями яких передбачити пільгове кредитування інвестиційних проектів у межах проривних напрямів;

5) джерелами фінансування пріоритетних напрямів розвитку можуть виступати кошти пенсійних фондів, які передбачаються програмою реформування пенсійної системи України, та удосконалення системи оподаткування нерухомості та предметів розкоші. Наприклад, житловий фонд України за першим наближення при запровадженні оподаткування за ставкою 0,1% від вартості будинку має потенціал мінімум у \$1 млрд. щорічно, що дозволить з урахуванням прямих іноземних інвестицій скоротити виконання програми інвестування в АПК України з 378 до 52 років (загальний обсяг необхідних інвестицій становить \$60 млрд.).

Перспективними для подальшого дослідження виступають деталізація інвестиційних пріоритетів у контексті середньострокового та довгострокового індикативного планування (25 років – приблизний строк одного покоління) та конкретизація можливих внутрішніх джерел фінансування з обґрунтуванням шкал оподаткування та умов розміщення ресурсів.

Література

1. Бабірад М.М. Міжнародний досвід формування інвестиційної політики недержавного інвестиційного фонду в умовах фінансової кризи / М.М. Бабірад // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 141–151.
2. Гойчук О.І. Забезпечення продовольчої безпеки як головний пріоритет інвестиційної політики в АПК / О.І. Гойчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
3. Гура О.Л. Роль фінансового ринку в розвитку інвестиційних процесів в Україні / О.Л. Гура [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
4. Кірдіна О.Г. Обґрунтування пріоритетних напрямків інвестиційно-інноваційної діяльності на залізничному транспорті / О.Г. Кірдіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №1. – С. 110–116.
5. Комарницький І.Ф., Саєнко О.С. Структурно-інноваційні та інвестиційні пріоритети зміцнення економічної безпеки України / І.Ф. Комарницький, О.С. Саєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
6. Кочетков В.М., Савкова О.М. Вплив фінансової кризи на вартість об'єктів нерухомості / В.М. Кочетков, О.М. Савкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
7. Попельнюхов Р. Формування напрямків національної інвестиційної стратегії в умовах макроекономічної нестабільності / Р. Попельнюхов // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – С. 83–89.
8. Пошук новітньої парадигми економічного розвитку постсоціалістичних країн і Україна (аналітична записка за матеріалами одинадцятої міжнародної наукової конференції) // Вісник ТНЕУ. – 2007. – №1. – С. 141–160.
9. Чернюк О.В., Сидоренко К.В. Пріоритетні галузі для іноземної інвестиційної діяльності в Україні / О.В. Чернюк, К.В. Сидоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
10. Електронний ресурс з режимом доступу: <http://ibud.ua>
11. Електронний ресурс з режимом доступу: <http://nusep.org>
12. Електронний ресурс з режимом доступу: <http://vkurse.ua>
13. Електронний ресурс з режимом доступу: <http://www.ag-ro.franko-terminal.com>

О.В. СУБОЧЕВ,

к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Економічне зростання та іноземні інвестиції: лінійно-регресійна модель

У статті автором висвітлюється взаємозв'язок між інвестиціями і економічним зростанням. Побудовано економіко-математичну модель залежності ВВП і інвестицій в основний капітал. Розраховано баланс інвестиційних коштів для економіки України.

Ключові слова: економічне зростання, іноземні інвестиції, лінійно-регресійна модель.

В статье автором раскрывается взаимосвязь между инвестициями и экономическим ростом. Построена экономико-математическая модель зависимости ВВП и инвестиций в основной капитал. Рассчитан баланс инвестиционных средств для экономики Украины.

Ключевые слова: экономический рост, иностранные инвестиции, линейно-регрессионная модель.

Interrelation between investments and economic growth are examined in the article. Econometric model of correlation between GDP and investment into capital assets is built. The balance of investments for Ukraine's economy is estimated.

Keywords: economic growth, foreign investments, linear-regression model

Постановка проблеми. Інвестиції – це складне та змістовне поняття, що інтегрує в собі різні економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін та спожи-

вання, тобто вони є фундаментальною основою суспільного економічного відтворення. Між темпами економічного зростання, наявністю інвестиційних ресурсів в економіці і частиною заощаджень існує пряма залежність.

Недостатній і неякісний рівень заощаджень в Україні порушує замкнуте коло проблем. Нестача заощаджень породжує: → нестачу інвестицій → невідповідність якості основного капіталу → низькі обсяги випуску і низьку якість продукції → низькі доходи → нестачу заощаджень → нераціональну пропорцію в розподілі доходу між споживанням і заощадженням → національну інституційну структуру розподілу заощаджень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні питання щодо характеру зв'язку між інвестиціями та конкурентоспроможністю та місця інвестицій в контексті конкурентної політики держави, зокрема й з урахуванням ринково-трансформаційних процесів в економіці, мають досить високу ступінь наукової розробки. У цьому ключі можна виділити макромоделі Дж. Кейнса, В. Фрідмана, С. Фішера, Харрода – Домара, Р. Солоу, Кобба – Дугласа та ряду інших, в яких інвестиційна діяльність є одним із важливіших макропараметрів моделювання економічного розвитку. Дана проблематика знайшла широке відображення й у працях вітчизняних науковців [1].

Метою статті є: а) висвітлення взаємозв'язку між інвестиціями і економічним зростанням; б) побудувати економі-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ко–математичну модель залежності ВВП і інвестицій в основний капітал; в) розрахувати баланс інвестиційних коштів для економіки України.

Виклад основного матеріалу. Статистична база показників розвитку економіки України підтверджує дану гіпотезу. Так, з розрахунків динаміки валового внутрішнього продукту України за 2000–2009 роки (табл. 1) видно, що найбільші темпи приросту ВВП були зафіксовані у 2004 році – на рівні 12,2%. В той же час найгірший показник динаміки ВВП за 2000–2009 роки виявився у 2009 році, коли спостерігалось його падіння на –15,1% до попереднього року.

Якщо проаналізувати зміну валових заощаджень в Україні за 2000–2009 роки (табл. 2), то можна побачити, що найви-

щій темп приросту реальних валових заощаджень, тобто з урахуванням інфляції, спостерігалися у 2004 році на рівні 28%. Також у цьому році частка валових заощаджень у ВВП була найбільшою за весь період, що спостерігається, – 31,8%.

Щодо падіння обсягів заощаджень, то саме різке їх зменшення відбулося у 2009 році, –32% темпу приросту реальних валових заощаджень до попереднього періоду – з 153,556 млн. грн. у 2008 році до 133,461 млн. грн. у 2009 році, в абсолютних показниках.

І, нарешті, остання ланка взаємопов'язаної системи – інвестиції (табл. 3). Статистичні показники зміни інвестицій в основний капітал за 2000–2009 роки теж підтверджують ті ж самі тенденції, що спостерігалися у попередніх емпіричних даних.

Таблиця 1. Динаміка валового внутрішнього продукту (ВВП) України, 2000–2009 роки (у фактичних цінах)

Рік	ВВП, номінальний, млн. грн.	Індекс-дефлятор ВВП, %	ВВП, реальний, млн. грн.	ВВП, % до попереднього року	Темп приросту ВВП до попереднього року, %	ВВП, % до 1990 року
2000	170.070	123,1 (1,231)	138.156	105,9	–	43,2
2001	204.190	109,9 (1,099)	185.796	109,2	+ 9,2	47,2
2002	225.810	105,1 (1,051)	214.853	105,2	+ 5,2	49,7
2003	267.344	108,0 (1,080)	247.541	109,6	+ 9,6	54,4
2004	345.113	115,1 (1,151)	299.838	112,1	+ 12,2	61,0
2005	441.452	124,5 (1,245)	354.580	102,7	+ 2,7	62,7
2006	544.153	114,8 (1,148)	474.001	107,3	+ 7,3	67,3
2007	720.731	122,7 (1,227)	587.393	107,9	+ 7,9	72,6
2008	948.056	128,6 (1,286)	737.213	102,3	+ 2,3	74,2
2009	914.720	113,7 (1,137)	804.503	84,9	–15,1	63,0

Розраховано за даними: Статистичний щорічник України, 2009 рік. – К.: Держкомстат України, 2010 р.

Таблиця 2. Зміна валових заощаджень в Україні, 2000–2009 роки (у фактичних цінах)

Рік	Валові заощадження, номінальні (ВЗн), млн. грн.	Індекс-дефлятор, %	Валові заощадження, реальні (ВЗр), млн. грн.	Частка ВЗн у ВВП(н), %	Темп приросту ВЗр, % до попереднього року	ВЗр / ВЗн, %
2000	41.896	123,1 (1,231)	34.034	24,6	–	81,2
2001	52.248	109,9 (1,099)	47.541	25,9	+ 13,5	91,0
2002	62.632	105,1 (1,051)	59.593	27,7	+ 14,1	95,1
2003	74.330	108,0 (1,080)	68.824	27,8	+ 9,9	92,6
2004	109.808	115,1 (1,151)	95.402	31,8	+ 28,3	86,9
2005	113.362	124,5 (1,245)	91.054	25,7	– 17,0	80,0
2006	126.980	114,8 (1,148)	110.610	23,3	– 2,4	87,1
2007	177.217	122,7 (1,227)	144.431	24,6	+ 13,7	81,5
2008	197.473	128,6 (1,286)	153.556	20,8	–13,4	77,8
2009	151.746	113,7 (1,137)	133.461	16,6	–32,4	87,9

Розраховано за даними: Статистичний щорічник України, 2009 рік. – К.: Держкомстат України, 2010 р.

Таблиця 3. Зміна інвестицій в основний капітал у 2000–2009 роках (у фактичних цінах)

Рік	Інвестиції в основний капітал (ОК), номінальні, млн. грн.	Індекс-дефлятор, %	Інвестиції в основний капітал (ОК), реальні, млн. грн.	Частка ОК у ВВП(н), %	Темп приросту ОК, % до попереднього року	ОКр / ОКн, %
2000	23.629	123,1 (1,231)	19.195	13,9	–	81,2
2001	32.573	109,9 (1,099)	29.639	15,9	+ 25,4	91,0
2002	37.178	105,1 (1,051)	35.374	16,5	+ 8,6	95,1
2003	51.011	108,0 (1,080)	47.232	19,1	+ 27,0	92,6
2004	75.714	115,1 (1,151)	65.781	21,9	+ 29,0	86,9
2005	93.096	124,5 (1,245)	74.776	21,1	–1,0	80,3
2006	125.254	114,8 (1,148)	109.106	23,0	+17,2	87,1
2007	188.486	122,7 (1,227)	153.615	26,2	+ 22,6	81,5
2008	233.081	128,6 (1,286)	181.245	24,6	–3,8	77,8
2009	151.177	113,7 (1,137)	132.961	16,5	–43,0	87,9

Розраховано за даними: Статистичний щорічник України, 2009 рік. – К.: Держкомстат України, 2010 р.

Так, найбільший темп приросту інвестицій в основний капітал був зафіксований у 2004 році – на рівні 29,0%, найгірший показник динаміки виявився у 2009 році, коли спостерігалось його падіння на –43,0% до попереднього року, з 181,245 до 132,961 млн. грн. з урахуванням індексу дефлятора.

Емпіричні дані табл. 1–3 дають можливість змодельовувати динаміку ВВП за факторами заощаджень та інвестицій. Підґрунтям для цього є методи регресійного аналізу.

Під регресією розуміють однобічну стохастичну залежність однієї випадкової змінної від іншої чи кількох інших випадкових змінних. Таким чином регресія встановлює відповідність між випадковими змінними. Кожному значенню x відповідає множина значень y і навпаки, кожному значенню y відповідає множина значень x . Однобічна стохастична залежність виражається за допомогою функції, яка на відміну від строгої математичної залежності називається функцією регресії чи просто регресією.

Функція регресії формально встановлює відповідність між змінними, хоча вони можуть і не бути у причинно-наслідкових зв'язках. За кількістю змінних, уведених у регресійне рівняння, розрізняють просту (парну) та множинну (багатофакторну) регресії. Відносно форми залежності моделі діляться на лінійну та нелінійну регресії.

Статистичні показники інвестиційної діяльності, відбиваючи об'єктивну взаємозумовленість і взаємозалежність окремих її сторін, можуть перебувати в таких видах зв'язку: балансовому, компонентному, факторному [2, 3].

Факторні зв'язки можна розглядати як функціональні та кореляційні. Функціональний зв'язок в економіці є рідкісним, майже винятковим, тому нас у першу чергу цікавитиме кореляційний аналіз зв'язків між обсягами і динамікою заощаджень, інвестицій в основний капітал та обсягами ВВП в економіці України.

За кореляційного зв'язку зміна результативної ознаки у зумовлена впливом факторної ознаки x не в цілому, а лише частково, тому що можливий вплив множини інших факторів e :

$$y = \varpi(x) + e. \quad (1)$$

За кореляційного зв'язку для одного і того ж значення факторної ознаки можливі різні значення результативної ознаки. Це можна пояснити наявністю інших факторів, які можуть бути різними за складом, напрямом і рівнем впливу на окремі (індивідуальні) одиниці статистичної сукупності. Таким чином, характерною особливістю кореляційних зв'язків є те, що вони мають прояв не в одиничних випадках, а у масових явищах.

Використання можливостей сучасної обчислювальної техніки, що оснащена пакетами програм машинної обробки статистичної інформації на ПК дає можливість оперативного вирішення задач вивчення кореляційних зв'язків показників інвестиційної діяльності методами регресійного аналізу.

Після побудови лінійної регресійної моделі необхідно оцінити щільності зв'язку між результативною та факторною змінними. Для цього необхідно розрахувати коефіцієнт кореляції R , який характеризує ступінь щільності лінійної залежності між випадковими величинами (x, y) .

Додатне значення коефіцієнта кореляції свідчить про наявність прямого зв'язку між змінними, а від'ємне – зворотного зв'язку. Якщо коефіцієнт кореляції прямує до ± 1 , то йдеться про наявність щільного зв'язку між змінними. У той же час, коли він прямує до нуля, тим слабкіший зв'язок між факторами.

З метою дослідження впливу інвестицій на економічне зростання країни проведено регресійний аналіз зв'язку між обсягами інвестицій в основний капітал та обсягами ВВП у країні, та зв'язку між заощадженнями та інвестиціями в основний капітал. Дослідження ґрунтується на статистичних даних 2000–2009 років, наведених вище.

Для проведення дослідження приймаємо, що обсяги ВВП є функцією від обсягів інвестицій, а на обсяги інвестицій впливає рівень заощаджень. В загальному вигляді ці функції мають вид:

$$\begin{aligned} \text{ВВП} &= f(\text{Інвестиції в основний капітал}) \\ \text{Інвестиції в основний капітал} &= f(\text{Заощадження}). \end{aligned} \quad (2)$$

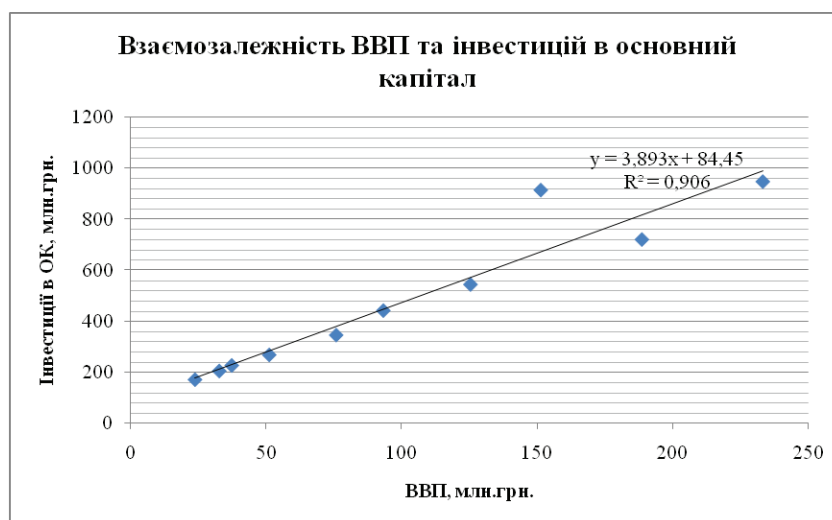


Рисунок 1. Взаємозв'язок між ВВП та інвестиціями в ОК



Рисунок 2. Взаємозв'язок між інвестиціями в ОК та чистими заощадженнями

Таблиця 4. Економіко-математична модель залежності обсягів ВВП країни від обсягів інвестицій в основний капітал та чистих заощаджень, 2000–2009 роки

Економіко-математична модель	Коефіцієнт детермінації R^2 , коефіцієнт кореляційного зв'язку R
$y = 3,893 \cdot x + 84,45$	$R^2 = 0,906, R = 0,952$
$y = 1,922 \cdot x - 3,579$	$R^2 = 0,822, R = 0,906$

У першій функції результуючим фактором (y) прийнято обсяг ВВП (млн. грн.). Фактором-чинником (x) слугують обсяги інвестицій в основний капітал в економіці України (млн. грн.).

У другій функції результуючим фактором (y) прийнято обсяг інвестицій в основний капітал в економіці України (млн. грн.). Фактором-чинником (x) слугують обсяги заощаджень.

У результаті побудовані дві лінійні однофакторні регресії:

$$y = a_0 + a_1 x_1 \quad (3)$$

Економіко-математичні моделі, що характеризують залежність обсягів ВВП країни від інвестицій в основний капітал та залежність обсягів інвестицій в основний капітал від обсягів заощаджень, отримані в результаті розрахунків, представлені математичними виразами в табл. 4.

Слід зазначити, що отримані моделі адекватні експериментальним даним. Статистичні характеристики цих моделей значущі відповідно до F -критерію Фішера, мають високі значення коефіцієнтів R^2 і R , що дає змогу на цій підставі робити економічні висновки.

Коефіцієнт кореляції $R = 0,9$ свідчить про високу щільність зв'язку між даними, розрахованими за рівнянням регресії та емпіричними даними. Наведені моделі свідчать, що є прямий взаємозв'язок між обсягом ВВП та обсягом інвестицій. Іншими словами збільшення інвестицій позитивно впливає на обсяг ВВП.

Згідно з проведеними розрахунками, результати яких приведено в табл. 5, зростання ВВП на 8% потребує збіль-

шення інвестицій в основний капітал на 56%. У свою чергу, такий обсяг може бути забезпечено збільшенням чистих заощаджень на 179%. Якщо цільовий показник росту ВВП становить 12%, це потребує збільшення інвестицій в основний капітал на 60%, що, в свою чергу, може бути забезпечено збільшенням чистих заощаджень на 186%.

Виходячи з викладеного можна зробити висновок, що за існуючих умов швидке економічне зростання за рахунок фінансування лише внутрішніх заощаджень не є можливим. Тому приплив іноземних інвестицій, особливо прямих є не просто бажаним явищем, а й необхідним.

Особливістю сучасної інвестиційної моделі розвитку України є слабке залучення в економіку іноземного капіталу. Продовжується істотне відставання в цій сфері від інших країн Центральної та Східної Європи (табл. 6). Так, наприклад, за підрахунками Європейського банку реконструкції та розвитку, кумулятивний показник обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні на початок 2010 року становив \$1000 на душу населення, тоді як у Чехії – \$7418, Болгарії – \$6226, Казахстані – \$3706, Польщі – \$3155, Румунії – \$2350.

Сума прямих іноземних інвестицій на душу населення, що накопичена, ставить Україну в складну економічну ситуацію. На цьому рівні ПІІ є лише не великою часткою від того, що реально потребує Україна для реструктуризації і модернізації економіки, і, таким чином, для переходу для сталого економіч-

Таблиця 5. Розрахунок залежності обсягів ВВП країни від обсягів інвестицій в основний капітал та чистих заощаджень

Цільовий ВВП	Необхідні інвестиції в ОК	Необхідні чисті заощадження
ВВП = 8%	Інвестиції в ОК = +56%	Чисті заощадження = +179%
ВВП = 12%	Інвестиції в ОК = +60%	Чисті заощадження = +186,2%

Таблиця 6. Обсяг ПІІ в Україні на початок 2010 року на душу населення

Країна	Кумулятивний показник
Чехія	7418
Болгарія	6226
Казахстан	3706
Польща	3155
Румунія	2350
Україна	1000

Джерело: Європейський банк реконструкції та розвитку, <http://www.ebrd.com>

ного зростання. Більше того, програма приватизації, як одне з потенційних джерел ПІІ, поки що не змогла залучити великих обсягів іноземних інвестицій, як на це сподівався уряд.

За даними Держкомстату, у 2010 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено \$5986,0 млн. прямих інвестицій. З країн ЄС надійшло \$4605,8 млн. (76,9% загального обсягу), з країн СНД – \$849,2 млн. (14,2%), з інших країн світу – \$531,0 млн. (8,9%). У той же час капітал нерезидентів зменшився на \$809,7 млн. Приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни з урахуванням його переоцінки, утрат, курсової різниці тощо, за 2010 рік становив \$4655,0 млн.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну, станом на 1 січня 2011 року становив \$44708,0 млн., що лише на 11,6% більше обсягів інвестицій на початок 2010 року (рис. 3).

Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – \$9914,6 млн., Німеччина – \$7076,9 млн., Нідерланди – \$4707,8 млн., Російська Федерація – \$3402,8 млн., Австрія – \$2658,2 млн., Франція – \$2367,1 млн., Сполучення Королівство – \$2298,8 млн., Швеція – \$1729,9 млн., Віргінські Острови, Британські – \$1460,8 млн. та Сполучені Штати Америки – \$1192,4 млн., (рис. 4.).

Доцільно звернути увагу на такий аспект. Серед головних країн-інвесторів офшорними зонами є Кіпр, Віргінські Острови, Британські Острови (о-ви Джерсі, Гернсі, Мен), частково Нідерланди та Австрія. Статистика фіксує цілком певну тенденцію – найбільшими країнами-інвесторами України стають офшорні зони. Тобто звідси приходять гроші вітчизняних підприємців-«тіньовиків», але вони вже захищені статусом іноземних інвестицій.

Таке становище свідчить про те, що, незважаючи на всі зусилля всіх урядів, інвестиційний клімат все ще не покращується. Якщо вітчизняний бізнес з недовірою відноситься до можливостей інвестування на території країни від імені резидентних компаній і виводить гроші у офшорні юрисдикції, то що казати про іноземних інвесторів, для яких вітчизняне бізнес-середовище є зовсім незвичним та незручним.

На підставі наведених вище статистичних даних та за допомогою лінійно-регресійної моделі взаємозв'язку обсягів ВВП країни з обсягами інвестицій в основний капітал та чистими заощадженнями, побудованої в попередньому пункті цього розділу розраховуємо баланс інвестиційних коштів з урахуванням надходжень іноземних інвестицій за відповідні роки (табл. 7).

Згідно з проведеними розрахунками при цільовому щорічному зростанню ВВП на 8% необхідно збільшити інвестицій в основний капітал на 56%. При зростанні ВВП у 12% необхідно збільшити інвестиції в основний капітал на 60%.



Рисунок 3. Прямі іноземні інвестиції в Україну [4]

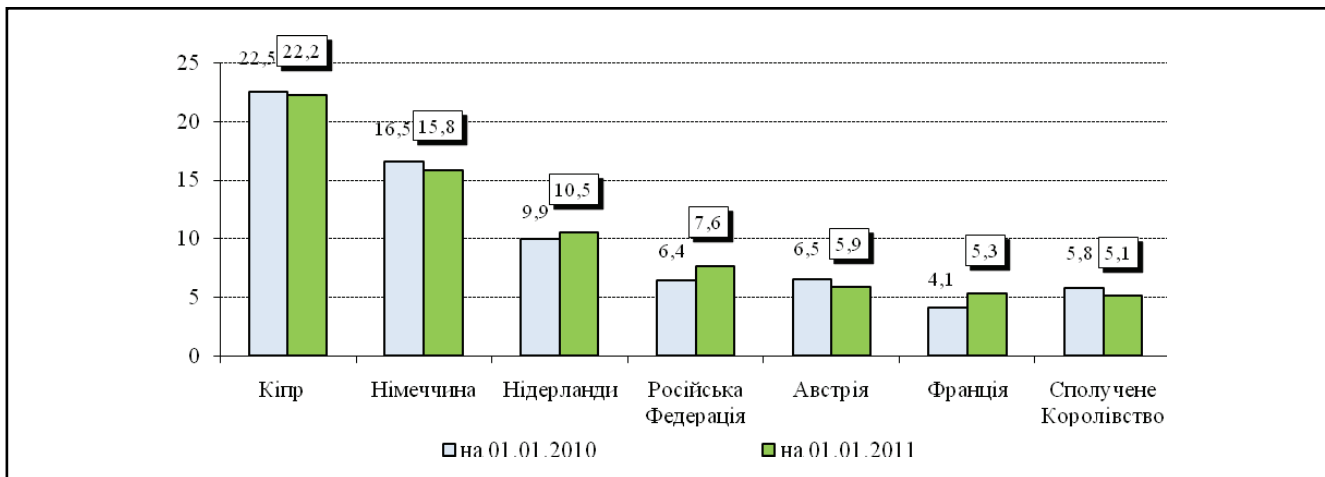


Рисунок 4. Розподіл прямих інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (у % до загального обсягу) [4]

Таблиця 7. Баланс інвестиційних коштів в економіці України, за даними 2009 року

Цільове зростання ВВП	ВВП = +8%	ВВП = +12%
Необхідні інвестиції в ОК	+56%	+60%
Інвестиції в ОК, за 2009 рік (табл. 1.6.)	151.177,00 млн. грн. 18.897,00 млн. дол. (умовний обмінний курс \$1,00/8,00 грн.)	
Обсяг необхідного приросту інвестицій в ОК, \$ млн.	10.582,00	11.338,00
Прямі іноземні інвестиції в Україну, за 2009 р., \$ млн. (рис. 1.5.)	4.437,00	
Дефіцит інвестицій в ОК, \$ млн.	-6.145,00	-6.901,00

Інвестиції в основний капітал за підсумками 2009 року становили 151,177,00 млн. грн., або \$18890,00 млн. (перерахунок при умовному обмінному курсі \$1,00/8,00 грн.).

Таким чином, інвестиції в основний капітал мають збільшитися на \$10,582,00 млн. та на \$11,338,00 млн. відповідно. В той же час обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за 2009 рік становив лише \$4,437,00 млн., тобто існує дефіцит інвестиційних коштів у розмірі \$6,145,00 млн. при цільовому щорічному зростанні ВВП на 8%, та у розмірі \$6,901,00 млн. при цільовому щорічному зростанні ВВП на 12%.

Висновки

Несприятливий бізнес-клімат є одним з основних чинників, що негативно впливають на обсяг надходження інвестицій. За результатами рейтингової оцінки, проведеної Світовим банком, Україна займає 142-гу позицію із 183 країн світу. У зв'язку з фінансово-економічною кризою істотно зменшилися внутрішні джерела надходження інвестицій, а міжнародні фінансові ресурси стали практично недоступними. Через несприятливий інвестиційний імідж країна менш приваблива для міжнародного капіталу в посткризовий період.

Темпи розвитку економіки України безпосередньо залежать від обсягу іноземних інвестицій для реалізації інвестиційних проектів розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва і зростання частки високотехнологічного експорту. Для цього необхідні формування та реалізація ефективної інвестиційної політики, спрямованої на підтрим-

ку науково-технічної та інноваційно-технологічної діяльності для прискорення капіталізації суб'єктів економічної діяльності та модернізації виробництва без негативних макроекономічних наслідків.

29 вересня 2010 року Кабінет Міністрів України затвердив Розпорядження «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки» (далі – Концепція) [5], метою якого є створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію реального сектору економіки та забезпечення сталого економічного розвитку.

Одним із шляхів активізації інвестиційної діяльності, зокрема, забезпечення постійного приросту прямих іноземних інвестицій, зазначених у Концепції, є створення умов для залучення інвестицій на міжнародних ринках капіталу, а саме: консолідація фондових бірж, забезпечення захисту прав споживачів інвестиційних послуг, створення центрального депозитарію цінних паперів, системи клірингу та розрахунків, які забезпечують мінімізацію ризиків під час виконання угод з цінними паперами.

Україна на сучасному етапі розвитку її економіки має створити сприятливе інвестиційне середовище для залучення колосальних фінансових ресурсів, як внутрішніх, так і зовнішніх. Адже іноземні інвестиції є не тільки джерелом коштів, необхідних для модернізації та розвитку української економіки. Вони сприяють залученню нових виробничих технологій, а також технологій ринкової поведінки. Важливим є саме те, звідки вони надходять та куди спрямовують-

ся. Особливо важливим є залучення інвестицій з високо розвинутих країн світу, що характеризуються належним рівнем ринкової культури.

Література

1. Див., наприклад: Гальчинський А., Гець В., Семиноженко В. Україна: наука та інноваційний розвиток. – К., 1997; Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Гець та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозів. НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004; Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозів.; Фенікс, 2003; Конкурентос-

проможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005.

2. Айвазян С., Мхитарян В. Прикладная статистика и основы эконометрики. – М.: Финансы и статистика, 2003.

3. Друтерни К. Введение в эконометрику. – М.: Финансы и статистика, 1999.

4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2010 році / Експрес-випуск Державного комітету статистики України № 35 від 17.02.2011 р. [Електронний ресурс]. – Доступно з: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29 вересня 2010 р. № 1900-р / [Електронний ресурс]. – Доступно з: <http://zakon1.rada.gov.ua>

Є.А. ПОЛІЩУК,

к.е.н., ст. викладач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Ризик-менеджмент інвестиційного проекту

Розглянуто поняття «ризик-менеджмент» стосовно інвестиційного проекту. Описаний процес ризик-менеджменту інвестиційного проекту. Розроблена карта ризиків інвестиційного проекту.

Ключові слова: інвестиційний проект, ризик-менеджмент, карта ризиків.

Рассмотрено понятие «риск-менеджмент» относительно инвестиционного проекта. Описан процесс риск-менеджмента инвестиционного проекта. Разработана карта рисков инвестиционного проекта.

Ключевые слова: инвестиционный проект, риск-менеджмент, карта рисков.

A concept «risk-management» is considered relative invest project. Described proces risk-management of invest project. The map of risks of invest project is developed.

Keywords: invest project, risk-management, risk map.

Постановка проблеми. Проблема ризиків для інвестиційної компанії має особливе значення. Організація інвестиційного процесу в нерухомості є настільки багатогранною проблемою, що вимагає залучення професіоналів у галузі ризик-менеджменту для реалізації проекту. Досвід становлення інвестиційного процесу в Україні показує, що недооцінка можливих ризиків, відсутність системи управління ризиками є однією з найважливіших причин зриву реалізації проектів. Тому раціональне використання інструментів ризик-менеджменту сприятиме зменшенню ризиків не тільки на рівні одного проекту, а й галузях в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні, методологічні та методичні аспекти ризик-менеджменту проекту розглянуті у контексті дослідження інвести-

ційного процесу в працях провідних вітчизняних вчених: О.Б. Лісичина, Т.В. Майорової, С.В. Онікієнка, А.А. Пересаді, А.В. Серікова, Г.І. Семенової, Ю.Н. Теслі, Р.Б. Тяна. Також у роботах таких російських вчених: А.О. Бакуліна, Кексінов, І.І. Мазур, С.М. Максимов, Н.Г. Ольдерогге, В.А. Сидоров, Є.І. Тарасевич, В.І. Шапіро. Серед відомих західних фахівців, які займаються проблемами ризик-менеджменту, необхідно відмітити Т. Бартон, Т. Дж. Долан, Дж. К. Хорн, Б. Едвард, Г. Марковіц, Е. Морсман, Р. Пейзер, П. Роуз, Дж. Сінкі, П. Уокер, А. Фрей, У. Шенкир та багатьох інших.

Дослідження опублікованих за даною проблематикою робіт, методологічних концепцій, методичних підходів та практичних розробок дозволило зробити висновок про те, що питання пошуку й формування концептуальних і методологічних підходів до вирішення завдання комплексного управління ризиками інвестиційної діяльності недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-методологічному аспектах. Окремі питання, пов'язані з ризик-менеджментом, розглядаються лише в зарубіжній літературі. У вітчизняних публікаціях найчастіше зазначається лише на існування і гостру необхідність невідкладного вирішення даної проблеми, але реальних варіантів її розв'язку практично не пропонується.

Тому **метою статті** є характеристика ризик-менеджменту інвестиційного проекту та розробка інструменту управління ризиками – карти ризиків інвестиційного проекту.

Виклад основного матеріалу. З одного боку, ризик-менеджмент (управління ризиками) – специфічна галузь менеджменту, що вимагає знань в галузі теорії підприємництва, страхової справи, фінансів, аналізу господарської діяльності, математичних методів оптимізації економічних завдань тощо. З іншого – ризик-менеджмент – це динаміч-

ний процес зі зворотним зв'язком, що вимагає періодичного аналізу та перегляду раніше ухвалених рішень, оскільки умови реалізації проекту змінюються і несуть з собою переміни: з'являються нові види ризику або нова інформація про існуючі види ризику.

Важливість ризик-менеджменту інвестиційного проекту доводять А.В. Серіков і Г.І. Семенова шляхом опитування топ-менеджменту різних компаній. Згідно з ним результативність та ефективність інвестиційного проекту на 62% залежить від результативності та ефективності моніторингу та управління ризиками проекту, на 23% – забезпечення ресурсами та виконання робіт і на 15% – контролю та коригування діяльності. У таких же пропорціях мають бути розподілені і творчі можливості усієї компанії [1, с. 143].

На інвестиційному ринку у зв'язку зі складною природою об'єктів інвестування успішність проекту характеризується високим ступенем залежності від стану регіональної економіки. Отож управління ризиками – квінтесенція всієї проблематики інвестиційного ринку.

Необхідно відзначити, що ризик-менеджменту інвестиційного проекту притаманні такі риси:

- інтегрованість передбачає, що управління ризиками координується найвищим керівництвом організації, а кожний її працівник сприймає ризик-менеджмент як невід'ємну частину своєї роботи;
- безперервність. Постійний моніторинг ризиків, що забезпечує досягнення кінцевих цілей інвестиційного проекту;
- цілісність. Розглядаються всі ризики інвестиційного проекту і можливості управління ними в цілому нерозривно від основної діяльності [1, с. 138].

Загалом на ринку чинники, що викликають ризики в інвестиційній діяльності, можуть бути різні: юридичні, технологічні, містобудівні, адміністративні, економічні, організаційно-економічні. Вони породжують такі ризики:

- ризики некоректної оцінки стану і тенденцій попиту та пропозиції на ринку нерухомості й у цілому, і для різних її типів;
- ризики проектування. У цьому випадку мова йде не про технологічний, а про ринковий аспект ризиків проектування – невідповідності між проектними рішеннями (архітектурно-планувальні рішення, квартирографія, використані матеріали) і очікуваннями потенційних споживачів (порушення співвідношення «ціна – якість – споживач»);
- ризики фінансування. Нестійкість фінансового становища підприємств, приватних осіб, банків у сучасних умовах нерідко приводить до того, що учасники фінансування проекту не в змозі витримати напругу всього періоду реалізації проекту: банки відмовляються від продовження кредитування по вже укладених договорах, пайовики виявляються нездатними дотримувати графіка платежів тощо. Такі ж небезпеки, хоча й у меншому ступені, властиві й країнам зі стабільною економікою;
- підрядні ризики. Досить часто при реалізації інвестиційних проектів має місце проблема перевищення строків реалізації

проекту, недостатньо високою якістю робіт, завищенням фактичних витрат у порівнянні із проектними. У вітчизняних умовах (на прикладі будівельної галузі): висока інфляція, розпад будівельного комплексу, швидке зростання цін на будівельні матеріали тощо. Ці фактори накладаються й взаємно підсилюють один одного: перевищення строків будівництва різко збільшує витрати й нерідко веде до зриву проектів або в найкращому разі – до падіння рентабельності до мінімального рівня;

- ризики реалізації. Спостерігаються випадки, коли через неправильний вибір цінової політики, відсутність активного просування об'єкта на ринок період реалізації затягується на кілька місяців, а то й років, що веде до заморожування вкладених коштів і навіть прямих збитків, пов'язаних з експлуатаційними витратами, які несе забудовник до продажу об'єкта [2, с. 294–297].

Певний досвід управління ризиками при реалізації інвестиційних проектів в Україні вже є. Більшість компаній систематично використовують наявні у розпорядженні менеджера методів, способів і прийомів для вирішення завдань, що стосуються ризиків.

Взагалі, процес ризик-менеджменту складається з чотирьох послідовних етапів: ідентифікація, оцінка, знешкодження та моніторинг ризиків.

Ідентифікація ризиків. Щоб ефективно управляти ризиками, потрібно спочатку чітко визначити, які ж ймовірні ризики для даного проекту. Як правило, на старті будь-якого інвестиційного проекту у виконавця й замовника є певні цілі й завдання, які кожний з них бажає досягти в результаті. Визначення можливих ризиків, по суті, розпочинається із опрацювання цих цілей. Воно полягає у порівнянні цілей і завдань та можливостей виконавця й замовника. Цілком ймовірно, що в процесі обговорення виникають розбіжності, які дуже важливо усунути саме на цьому етапі – інакше вони можуть стати потенційними ризиками у майбутньому.

За допомогою такого аналізу інвестори отримують певний перелік подій, настання (або ненастання) яких впливає на хід і результати всього проекту. Щоб ці події визначити, необхідно використовувати досвід реалізації попередніх проектів і внутрішню статистику компанії (якщо така є), думки експертів і рекомендації зовнішніх консультантів. Тобто при розгляді кожної конкретної цілі необхідно чітко зрозуміти, є чи в компанії досвід реалізації подібних проектів (статистика), що відповідають ресурсам, і компетентні фахівці. У підсумку виходить початковий перелік ризиків.

Найчастіше на практиці під час опрацювання з ризиками використовують метод експертних оцінок. Питання вправданості цього методу є досить спірним через закритість та непрозорість діяльності багатьох українських. Але виходячи з досвіду можна сказати, що за умов залучення декількох експертів (бажано, щоб серед них були й незалежні) цей метод дозволяє досягти високої точності суб'єктивних оцінок.

Для одержання експертної оцінки, як правило, застосовують два методи. Перший – це загальновідомий мозковий

штурм; передбачає оперативний метод рішення проблеми на основі стимулювання творчої активності, при якому учасникам обговорення пропонують висловлювати як можна більша кількість варіантів рішення. Потім із загального переліку висловлених ідей відбирають найкращі, які можуть бути використані на практиці. Другий – метод Делфі, відповідно до якого експертів опитують окремо (наприклад, по електронній пошті) і в кілька етапів (результати первинного опитування узагальнюються й висилаються тим же експертам – їх просять переглянути свої оцінки й надати аргументи у випадку незгоди, після декількох таких переглядів експерти приходять до загальної думки).

У результаті такого аналізу отримують реєстр ризиків, ідентифікованих для даного проекту. З цього й починається складання карти ризиків – основного інструмента для роботи з ризиками проекту (табл. 1).

Оцінка ризиків. Наступний крок роботи з ризиками – оцінка ймовірності їхнього виникнення (у відсотках або в частках одиниці) і оцінка впливу наслідків на кінцевий результат (в абсолютних вимірних величинах, наприклад у гривнях). Здійснюється це також за допомогою внутрішньої статистики з або експертів (або того й іншого), після чого робляться записи у відповідних колонках карти ризиків.

Проранжувавши у такий спосіб всі ризики, одержимо «матрицю ймовірностей/наслідків» (табл. 2), де по вертикалі відзначена ймовірність виникнення ризику, а по горизонталі – оцінка наслідків у балах. «Усередині» таблиці добуток цих двох показників дасть нам ранг ризику, що потім також вноситься в карту ризиків. Звичайно виділяють три категорії ризиків: найнебезпечніші і ймовірні (загрожують всьому проекту провалом), у табл. 2 – темно-сірі; проміжний варіант (загроза затягування строків реалізації, збільшення бюджету, зниження якості), у табл. 2 – сірі; найменш небезпечні й найменш ймовірні (незначна загроза), у табл. 2 – світло-сірі.

Природно, що в кожного окремого проекту границі цих зон є трохи іншими, але загальна картина залишиться такою ж.

Знешкодження ризиків. Наступний крок – розробка заходів щодо реагування на ризики. Як правило, заходи щодо реагування на «темно-сірі» ризики включаються в план-графік виконання проектних робіт (план проекту). Дії по запобіганню «сірих» ризиків також розробляються, але в план проекту не включаються. «Світло-сірі» ризики не враховуються взагалі – як незначні (але резерв часу й коштів на їхнє покриття все-таки потрібно передбачити).

Можливий і інший підхід, що має на увазі три версії плану проекту:

Таблиця 1. Приклад карти ризиків інвестиційного проекту [3]

Назва ризику	Ймовірність настання (в частках від 1)	Наслідки (у балах)	Ранг (у балах)	Тригер	Відповідальний за моніторинг	Заходи реагування на ризики		Відповідальний за реагування
						попередження	зменшення наслідків	
Відсутність у менеджера проекту повноважень і важелів впливу на учасників проекту	0,9	3	2,7	Невиконання/затягування з виконання з розпорядженням менеджера проекту в установлені регламентом строки	Менеджер проекту	Регламентация документообігу і бізнес-процесів. Дотримання регламентів	Демотивація (штрафи, не виплата премій) за недотримання регламенту	Генеральний директор
Ризик існування декількох точок обміну інформацією із замовником (менеджер з продажу, менеджер проекту, технічний менеджер) – інформація може бути спотворена	0,8	4	3,2	Звернення з однією і тією ж самою проблемою різних учасників проекту (менеджер з продажу, менеджер проекту, технічний менеджер) до топ-менеджера – генерального директора (відповідального за моніторинг ризиків)	Генеральний директор	Регламентация документообігу і бізнес-процесів. Дотримання регламентів. В договорі повинна бути інформація про учасників проекту зі сторони замовника. Періодичні збори по проекту. Консолідація інформації в єдиному інформаційному середовищі	Демотивація (штрафи, не виплата премій) за недотримання регламенту	Генеральний директор
Неправильні математичні розрахунки ефективності інвестиційного проекту	0,7	5	3,5	Плановий прибуток значно менший ніж фактичний	Менеджер проекту	Періодичні підрахунки прибутку від реалізації проекту.	Демотивація (не виплата премій)	Фінансовий директор

Таблиця 2. Матриця ймовірностей та наслідків [3]

Ймовірність (у частках від одиниці)	Наслідки (у балах)				
	1	2	3	4	5
0,9	0,9	31,8	2,7	3,6	4,5
0,75	0,75	1,5	2,25	3	3,75
0,5	0,5	1	1,5	2	2,5
0,25	0,25	0,5	0,75	1	1,25
0,05	0,05	0,1	0,15	0,2	0,25

– оптимістичний (ураховується вплив тільки «темно-сірих» ризиків),

– очікуваний (з «темно-сірі» і «сірі» ризики),

– песимістичний (врахування всіх ризиків).

Заходи щодо реагування на ризики також розробляються із залученням експертів. Склавши перелік ризиків, необхідно обрати спосіб реагування на них. Можливі такі варіанти: передача ризиків третій особі (страхування), зниження впливу ризиків на проект (зміна плану робіт), уникнення ризиків (наприклад, розширення переліку можливих постачальників). При визначенні доцільності використання кожного із цих трьох методів варто враховувати всі ті ж три основних критерії успішності проекту (строки, бюджет і якість) і застосовувати той метод, що буде мати найменш негативний вплив на них. При цьому, природно, завжди варто пам'ятати, що вартість способу реагування на ризик треба співвідносити з вартістю самого ризику.

Моніторинг ризиків. Здавалося б, ризики виявлені, проранжовані, заходи розроблені й включені в план – можна приступати до впровадження проекту. Однак думки експертів і аналітиків щодо впливу ризиків найчастіше не збігаються: експерт розуміє прояв ризику по-своєму, аналітик трактує їх зовсім по-іншому. Тому для моніторингу ризиків розробляється система тригерів, що також відображається в карті ризиків.

Тригери – це події або параметри проекту, настання або зміна яких показує (сигналізує), що ймовірність ризику збільшується. Наприклад, один з основних ризиків у будівельному бізнесі – затримка оплати постачальникам будматеріалів, що спричиняє їхню несвоєчасну поставку й, як наслідок, запізнення здачі проекту. Для визначення тригера необхідно встановити чіткий причинно-наслідковий зв'язок між подіями: матеріали не надійшли – не було оплати – не було грошей на рахунок (утворився фінансовий розрив у результаті витрати засобів на інші потреби). Тобто першопричина виникнення ризикової події – фінансовий розрив. Що ж є тригером у цьому випадку? Як такий можна використовувати певну норму коштів на розрахунковому рахунку – якщо ця сума до певної дати виявиться нижче встановленої норми, виходить, збільшується ймовірність ризику не розрахуватися з постачальниками й підрядниками вчасно, що спричинить затримку поставок. Максимальний період моніторингу ризиків – тиждень, інакше можна переглянути важливі події. Варто привести ситуацію з моніторингом ринку будматеріалів при реалізації інвестиційного проекту. Менеджер проекту не врахував сезонності в зміні цін на певні види будматеріалів (улітку, у розпал

будівництва, вони, як правило, стрімко дорожчають), і моніторинг, проведений по зимових цінах (раз на місяць), вчасно не виявив подорожчання. Результат: бюджет проекту будівлі багатопверхового житлового будинку був витрачений за три місяці до завершення проекту. Цього можна було уникнути, якби моніторинг вели з періодичністю хоча б раз у тиждень.

У карті ризиків має бути інформація про те, хто саме займається моніторингом конкретного ризику, а хто відповідальний за реагування на нього. Частіше за все це менеджери різного рангу, тому що не всі показники, що стосуються проекту, доступні, наприклад, менеджерові проекту, а реагувати на ризики, що наступили, можуть тільки ті, у кого досить компетенцій і повноважень (наприклад, якщо мова йде про фінансові показники й великі суми грошей) [3].

Карта ризиків має безліч варіантів. Представлений у табл. 1 перелік необхідних питань, відповіді на які записуються в колонках карти ризиків, – тільки основа, без якої ефективно управління ризиками неможливо в принципі. Користуючись цією основою, вже можна приступати до управління ризиками, тобто управляти невизначеністю.

Висновки

Отже, ризик-менеджмент інвестиційного проекту – важлива складова усієї концепції управління ним, якій притаманні такі риси: інтегрованість, безперервність та цілісність. Карта ризиків – зручний інструмент, який допомагає ідентифікувати, оцінити, знешкодити та моніторити той чи інший ризик. Вона має суто прикладний характер і є ефективним інструментом у щоденному застосуванні інвестиційного менеджера. Використання карти ризиків дозволить не тільки зменшити рівень впливу тої чи іншої події на хід реалізації проекту, а й допоможе уникнути збитків взагалі.

Література

1. Серіков А.В., Семенова Г.І. Креативне управління ризиками – важлива проблема українського девелопменту / А.В. Серіков, Г.І. Семенова // Економіка будівництва і міського господарства. – Т. 4. – №3, 2008. – С. 137–144.
2. Девелопмент: [Учеб. пособие] / [И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под ред. проф. И.И. Мазура]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 521 с.
3. Електронний ресурс: <http://www.spiderproject.com.ua/publications/detail.php?ID=5633/> Самоучитель по управлению рисками.
4. Мельникова К.І., Мельникова А.В. Розробка заходів щодо покращення фінансово-економічного стану будівельного підприємства в

умовах кризи / К.І. Мельникова, А.В. Мельникова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – №29, 2010. – С. 340–344.

5. Травянюк О. Впровадження спеціалізованого виду підприємництва в Україні / О. Травянюк // Управління сучасним містом. – №3–4/7–12 (23–24), 2006. – С. 113–117.

6. Рач В.А., Шарова О.С. Категорійний апарат проєктів розвитку нерухомості // www.nbu.gov.ua/portal/natural/Uprv/2008_2/rach-sharova.pdf

7. Тесля Ю.Н., Лисицин А.Б. Математическая модель выбора стратегии управления девелоперским проектом в условиях кризиса / Ю.Н. Тесля, А.Б. Лисицин // Вісник ЧДТУ. – №4. – 2008. – С. 23–28.

8. Тянь Р.Б., Иванов М.Ф., Грищенко И.В. Состояние и перспективы развития девелоперских компаний в условиях финансового кризиса / Р.Б. Тянь, М.Ф. Иванов, И.В. Грищенко // Економічний проєкт. – №20/1. – 2008. – С. 69–75.

О.М. ЮРКЕВИЧ,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Сутність та необхідність фундаментального аналізу в процесі портфельного інвестування

У статті висвітлюються сучасні підходи до сутності фундаментального аналізу та обґрунтовується його важливість та необхідність при прийнятті довгострокових інвестиційних рішень.

Ключові слова: фундаментальний аналіз, портфельні інвестиції, цінні папери.

В статье раскрываются современные подходы к сути фундаментального анализа и обосновывается его важность и необходимость при принятии инвестиционных решений.

Ключевые слова: фундаментальный анализ, портфельные инвестиции, ценные бумаги.

Modern approaches to the essence of fundamental analysis are considered in the article. The author gives proof of importance and necessity of fundamental analysis while making long term investment decisions.

Keywords: fundamental analysis, portfolio investments, capital issues

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку фондового ринку України існує нагальна потреба вирішення проблеми підвищення ефективності здійснюваних на ньому інвестицій, розв'язати дану проблему покликаний фундаментальний аналіз.

Підвищення ефективності портфельних інвестицій дасть змогу створити передумови для стрімкого розвитку фондового ринку України та залучити інвестиційні ресурси, потреба в яких пов'язана з необхідністю відновлення та модернізації основних фондів підприємств.

Враховуючи, що інвестори зацікавлені в здійсненні лише тих інвестиційних операцій на фондовому ринку, які гарантують безпечність капіталу та задовільний рівень доходу, перед ними постає потреба прийняття правильних інвестиційних рішень. Проведення фундаментального аналізу дає змогу оці-

нити ризики інвестицій в певний фінансовий інструмент та визначити потенційний рівень майбутнього доходу. Таким чином, без проведення якісного фундаментального аналізу прийняті інвестором рішення пов'язані з значним невиправданим ризиком, що може зробити їх неефективними.

Тому, враховуючи незначний рівень розвитку інвестиційної сторони фондового ринку України, дослідження проблеми використання фундаментального аналізу як методу підвищення ефективності інвестицій в цінні папери, є досить актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Необхідність використання фундаментального аналізу в прийнятті інвестиційних рішень вперше було теоретично та практично обґрунтовано американськими економістами Бенджаміном Гремом та Давідом Доддом, пізніше даною тематикою займалися такі зарубіжні економісти, як: Філ Фішер, Уоррен Баффет (найвідоміший практик, що використовує фундаментальний аналіз), Томас Прайс, Джон Темплтон. Певний внеском у дослідження особливостей застосування фундаментального аналізу в прийнятті інвестиційних рішень внесли такі вітчизняні економісти та практики, як В.І. Краснова, Ю.Я. Кравченко, О.Г. Шевченко, Е. Найман, разом із тим проблема адаптації використання фундаментального аналізу для прийняття інвестиційних рішень на фондовому ринку України залишається нерозкритою та потребує подальшого вивчення.

Для здійснення успішних інвестицій на фондовому ринку України інвесторам необхідно зрозуміти особливості використання фундаментального аналізу для прийняття ефективних інвестиційних рішень.

Метою статті є обґрунтування сутності та необхідності використання фундаментального аналізу в процесі прийняття інвестиційних рішень.

Виклад основного матеріалу. Здійснення портфельних інвестицій передбачає необхідність прийняття інвестиційних

рішень щодо фінансових інструментів, якими варто наповнити інвестиційний портфель. У контексті портфельного інвестування під «інвестиційними рішеннями» слід розуміти висновок інвестора про доцільність інвестування коштів в певний фінансовий інструмент на фінансовому ринку, в певний момент часу. Досить необхідним є розуміння того, що інвестиційне рішення приймається в певний момент часу, адже сам ринок цінних паперів є досить динамічним, тому, враховуючи конкретні обставини, інвестор у різний час може прийняти різні інвестиційні рішення щодо одного і того ж фінансового інструмента. Саме слово «рішення», відповідно до тлумачного словника, означає висновок, завершення чого-небудь [1]. Оскільки від прийнятого рішення залежить майбутній результат здійснених інвестицій, виникає необхідність обґрунтування того чи іншого рішення. Для чого фінансові аналітики та інвестори використовують різні види аналізу, в тому числі і фундаментальний.

Необхідність проведення аналізу цінних паперів перед прийняттям інвестиційних рішень доводиться в багатьох працях, присвячених інвестиціям. Зокрема, У. Шарп, зазначає, що аналіз цінних паперів включає в себе вивчення окремих видів цінних паперів (чи груп паперів) в рамках основних категорій. Однією із цілей такої оцінки є визначення тих цінних паперів, які є неправильно оцінені в даний момент [2, с. 10].

Український економіст Ю.А. Кравченко також притримується думки щодо необхідності проведення аналізу: «Оцінка акцій звичайно є однією з найважливіших цілей їх аналізу. Коли йдеться про оцінку акцій, то мається на увазі, що визначається внутрішня вартість цієї акції для порівняння цієї вартості з поточними ринковим курсом акції» [3, с. 275]. Як в першій, так і в другій тезі щодо аналізу цінних паперів головний акцент робиться на його меті. Так, головною метою здійснення аналізу можна вважати визначення правильності оцінки ринком даних цінних паперів через зіставлення розрахованої внутрішньої (справжньої) вартості та поточної ринкової ціни.

Існує багато різних видів (методів) аналізу цінних паперів. Однак найбільш розповсюдженими є фундаментальний, технічний та рейтингові аналізи.

У найпростішому розумінні: «Фундаментальний аналіз (англ. Fundamental analysis) – термін для позначення ряду

методів прогнозування ринкової (біржової) вартості компанії, заснованих на аналізі фінансових і виробничих показників її діяльності» [4]. В даному визначенні акцент робиться на прогнозуванні вартості компанії на основі результатів її діяльності, а зміна вартості компанії відповідно буде впливати на зміну вартості цінних паперів (акції) даної компанії, в той же час не висвітлено необхідність аналізу макроекономічного середовища, в якому діє компанія.

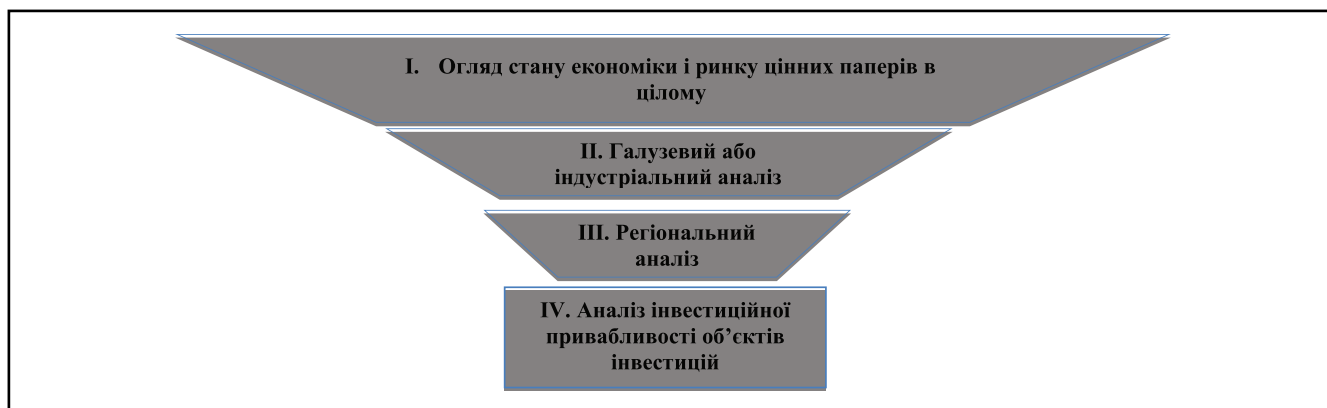
Інше визначення фундаментального аналізу наводить вітчизняний економіст І.В. Краснова. «Фундаментальний аналіз – це інтерпретація, оцінка та прогноз аналітичних показників макро– та мікрорівнів та очікувань учасників ринку, що можуть вплинути прямо або опосередковано на цінову динаміку фінансових активів» [5, с. 109]. Як бачимо, дослідник наголошує на важливості аналітичних показників макро– та мікрорівнів та визначенні цінової динаміки фінансових активів. Однак у даному визначенні нічого не говориться про визначення справедливої вартості компанії чи цінних паперів.

«Фундаментальний аналіз виходить з того, що «істинна» (чи внутрішня) вартість будь-якого фінансового активу дорівнює приведеній вартості всіх грошових потоків, які власник акції розраховує отримати в майбутньому» [2, с. 11]. Даний погляд характерний і вітчизняному економістові Ю.А. Кравченко.

Отже, під фундаментальним аналізом слід розуміти процес аналізу, оцінки та прогнозування зміни інвестиційних характеристик фінансових інструментів, що базується на дослідженнях факторів (макро– та мікроекономічних, очікувань учасників ринку, політичних, природних, тощо), що можуть впливати на динаміку ринку, з метою прийняття інвестиційного рішення.

Особливістю фундаментального аналізу є дослідження сутності процесів, які відбуваються на ринку, вивчення причин, що викликають зміну економічної ситуації, виявлення при цьому складних взаємозв'язків між різними явищами, що відбуваються на досліджуваному ринку і його секторах, на суміжних ринках. Коротко можна сказати, що фундаментальний аналіз вивчає причини, що рухають ринком.

У певному обсязі фундаментальний аналіз виконується на чотирьох основних рівнях, або етапах, але за необхідності можна скорочувати обсяги або виключати певні етапи цього



Умовні етапи фундаментального аналізу

го аналізу. Такий варіант напряму аналізу часто називають аналізом «зверху вниз» (див. рис.) [3, с. 608].

Відповідно до даного напряму на I етапі аналізується загальна ситуація в економіці країни (світовій економіці) чи на ринку цінних паперів загалом. Проведення даного аналізу є необхідним, оскільки компанії – емітенти цінних паперів ведуть свою фінансово-господарську діяльність в даному середовищі, і відповідно воно впливає на їх фінансовий стан. Якщо, наприклад економіка країни перебуває в стані депресії, це відповідно вплине на фінансовий стан багатьох компаній.

На II та III етапах здійснюється галузевий та регіональний аналіз. На даних етапах необхідно визначити поточний економічний стан певної галузі чи регіону та спрогнозувати майбутній його стан. Дані етапи є необхідними, оскільки певні галузі та регіони економіки розвиваються з різними темпами, і відповідно одні галузі та регіони можуть бути більш привабливими ніж інші.

Останній IV етап є кінцевим. Частіше за все інвестори здійснюють лише даний етап, а за попередніми етапами вони використовують вже готові дослідження, проведені різними агентствами. Саме на даному етапі метою та результатом є визначення аналітиком «дійсної», справедливої ціни та напрямку руху активу, що обертається на ринку, на основі його власної інтерпретації сукупної дії показників. Надалі «дійсна» ціна порівнюється з поточною ринковою ціною. На основі порівняння робляться висновки та прогнози щодо майбутньої зміни ціни (переоцінений чи недооцінений актив) та приймаються рішення щодо подальших дій, а саме: актив краще купити або продати.

Отже, стандартний принцип роботи на ринку такий: спочатку за допомогою макроекономічного аналізу визначається напрям руху всього ринку, а потім за допомогою аналізу інвестиційної привабливості цінних паперів визначається справедлива (внутрішня) ціна та напрям руху конкретного активу і відповідно приймаються інвестиційні рішення.

Проведення третього етапу фундаментального аналізу, запропонованого Ю.А. Кравченко, доцільно об'єднати з II етапом, таким чином основними етапами проведення фундаментального аналізу будуть такі:

I етап. Макроекономічний аналіз; II етап. Аналіз галузі діяльності емітента цінних паперів; III етап. Аналіз компанії-емітента цінних паперів.

Фундаментальний аналіз передбачає дослідження подій, що відбуваються, або мають відбутися за межами динаміки ціни обраного активу, проте здійснюють суттєвий вплив на ціну. Потрібно не тільки чітко ідентифікувати фундаментальні рушійні фактори, виявляти їх вплив на ціну, а й своєчасно співвідносити вплив фактору з очікуваннями та настроєм ринку на обраному інвестиційному горизонті. Тим самим фінансовий аналітик за допомогою фундаментального аналізу має дати відповіді на такі питання:

– Що повинно відбутися з цінами (або які складаються зовнішні умови)?

– Що інвестори чекають від цін (або який настрій учасників ринку)?

– Що відбувається з цінами насправді (або які особливості поточної динаміки ринку)?

Відомий на вітчизняному фондовому ринку інвестор Е. Найман вважає, що фундаментальний аналіз вивчає лише рухи цін на макрорівні. Він може сприяти виявленню головного ринкового тренду (тренд – основний напрям динаміки ринкової ціни), однак для визначення конкретного моменту здійснення угоди фундаментального аналізу частіше за все недостатньо. В цій області приймається технічний аналіз [6]. З даним поглядом можна погодитися, адже процес фундаментального аналізу вимагає опрацювання дуже великої кількості факторів та значних часових затрат, у результаті чого частіше за все ми отримуємо результати, які можна тлумачити по-різному. І частіше за все фундаментальний аналіз не показує короткострокової поведінки ціни цінних паперів, на його основі можна говорити про їх зміну лише в довгостроковому аспекті.

Подібно думки також притримується вітчизняний економіст О.Г. Шевченко. Вона вважає, що фундаментальний аналіз має з'ясувати, який цінний папір треба купувати, продавати чи утримувати в портфелі, а технічний аналіз визначає, коли це потрібно здійснити. Якщо фундаментальний аналітик прагне з'ясувати причини руху ринку, а також те, чому склалася відповідна ринкова ситуація, то технічний аналітик обмежується визначенням напрямку цього руху, його цікавить, як спостережувана динаміка ринкових цін змінюватиметься далі [7, с. 139].

Іноді фахівці змішують фундаментальний аналіз з елементами технічного або взагалі безпідставно протиставляють. Зокрема, в своїх працях Е. Найман стверджує, що основне макроекономічне завдання школи технічного аналізу – вирівнювати спекулятивні коливання цін, то головне завдання школи фундаментального аналізу – формувати і прогнозувати нові тренди в динаміці цін. Звідси ми визначимо призначення фундаментального аналізу – аналіз і прогноз фундаментальних факторів і їх вплив на трендову динаміку цін [6, с. 7].

З огляду на зазначене можна припустити, що результатам фундаментального аналізу приділяють увагу при здійсненні довгострокового інвестування (частіше за все стратегічні інвестори), пропускаючи при цьому короткострокові технічні коливання цін. А результати технічного аналізу більше цікавлять спекулянтів, які, навпаки, пропускають довгострокові тренди і беруть до уваги лише короткострокові технічні коливання цін.

В Україні фінансовий аналіз використовують у своїй практичній діяльності експертно-оціночні фірми та аналітичні відділи інвестиційних фондів із зарубіжним капіталом. В основному учасники фінансових ринків використовують інтуїтивний підхід, який не завжди дозволяє правильно оцінити інвестиційні якості цінних паперів або вартість застави. Технічний

аналіз має певні обмеження щодо застосування, оскільки його успішне використання можливе на високоліквідному ринку зі значною капіталізацією. Необхідно, щоб фондовий ринок був досить ліквідним та мав значну капіталізацію.

Отже, здійснення фундаментального аналізу є невід'ємною складовою для прийняття успішних інвестиційних рішень у процесі інвестування наявних вільних грошових ресурсів у фінансові інструменти на фінансовому ринку з метою збільшення наявного багатства в майбутньому. Фундаментальний аналіз є тією складовою, яка відрізняє спекулятивні операції на ринку цінних паперів від інвестиційних.

Враховуючи той факт, що в таких країнах, як США, Великобританія та Японія, ринки цінних паперів функціонують більше ніж сто років, наприклад NYSE (Нью-Йорк, США) була зареєстрована в 1792 році, LSE (Лондон, Великобританія) – в 1895 році, TSE (Токіо, Японія) – в 1870 році, доцільно вивчити багаторічний зарубіжний досвід використання фундаментального аналізу в прийнятті інвестиційних рішень.

Варто зазначити, що, з одного боку, на зарубіжних ринках цінних паперів було перевірено тисячі теорій та моделей, відшліфовано та удосконалено сотні показників та коефіцієнтів, які використовуються в фундаментальному аналізі. Однак, з іншого боку, за такий значний період ринок цінних паперів досить часто показував неефективність того чи іншого методу проведення аналізу, який до цього вважали ефективним. Зарубіжні ринки цінних паперів постійно удосконалюються та змінюються, в результаті чого будь-які теоретичні парадигми, які розробляються вченими протягом десятків років, можуть бути знівельованими на ринку за один місяць.

Усі сучасні погляди щодо фундаментального аналізу прямо чи опосередковано пов'язані та ґрунтуються на його класичному розумінні, запропонованим Бенджаміном Гремом більше 70 років назад і відображене в праці Б. Грема і Д. Додда «Аналіз цінних паперів» [8]. За такий значний проміжок часу у світовій практиці відбулися певні зміни щодо його розуміння та сприйняття. Основними з них можна вважати такі:

1) розширилася сфера використання фундаментального аналізу. На даний момент фундаментальний аналіз використовується не тільки на фондовому ринку, а й на валютних ринках (FOREX), спотовому ринку (ринок деривативів) та ін.;

2) фундаментальний аналіз перестав бути характерною рисою, що відрізняла інвестиції від спекуляцій. На даний момент навіть спекулянти проводять фундаментальний аналіз, для того щоб визначити справжню «внутрішню вартість акцій». У той же час інвестори почали широко використовувати крім фундаментального аналізу технічний;

3) фундаментальний аналіз став набагато популярнішим серед приватних інвесторів. Незважаючи на те, що фундаментальний аналіз є досить трудомістким та громіздким, на даний момент він користується значною популярністю як серед інституційних інвесторів, так і серед приватних інвесторів (фізичних осіб). Це пов'язано з тим, що фундаментальний аналіз цінних паперів проводять інвестиційні ком-

панії, але результати вони розголошують своїм клієнтам, тому останні можуть використовувати готові розрахунки.

Одним із найбільш відомих послідовників Б. Грема, який використовує фундаментальний аналіз на практиці, є Уоррен Баффет. Він є найвідомішим і найбагатшим інвестором у світі на даний момент. Протягом останніх п'яти років У. Баффет стабільно входить до трійки найбагатших людей світу. Саме він показав, наскільки ефективно можна використовувати фундаментальний аналіз на практиці. Філософію свого успіху У. Баффет пояснює дуже просто: «Купляти потрібно не акції, а бізнес, який стоїть за ними. А якщо купувати, то всерйоз і надовго» [9, с. 10].

Ці слова для широкого кола інвесторів означають необхідність всебічного вивчення при інвестуванні об'єкта вкладень (діяльність компанії емітента), глибоких попередніх міркувань щодо прийняття інвестиційного рішення й остаточних дій лише за абсолютної впевненості у високій їх результативності. Тобто проводити саме фундаментальний аналіз цінних паперів.

Досить поширеним серед інвесторів на світових фондових ринках є використання так званого «Тесту Баффета» – ряду запитань, відповіді на які дозволяються інвестору прийняти правильне інвестиційне рішення. «Тест Баффета» складається з таких питань [10]:

1. Чи достатньо інформації про бізнес компанії?
2. Як компанія проявила себе за останні роки?
3. Чи є довгострокові перспективи?
4. Чи діють менеджери компанії раціонально?
5. Чи відкриті менеджери?
6. Чи ставлять менеджери інтереси акціонерів вище своїх?
7. Наскільки рентабельна компанія?
8. Чи достатній вільний грошовий потік для акціонерів?
9. Яка віддача на вкладений капітал?
10. Чи має компанія явні конкурентні переваги?
11. Яка справедлива ціна акцій компанії?

Кожне питання оцінюється за п'ятибальною шкалою, при тому що значення 5 означає максимально позитивну відповідь на дане питання, значення 1 – максимально негативну відповідь.

За кожним питанням розраховується середній бал на основі оцінок експертів. Тобто отриманий бал за конкретне питання буде розраховуватися за формулою:

$$M_i = \frac{\sum e_{ij}}{n} \quad (1.1)$$

де M_i – оцінка (бал) на i -те питання; e_{ij} – оцінка (бал) на i -те питання, j -ого експерта; n – кількість експертів, що оцінили i -те питання.

Далі визначається підсумкова оцінка за всіма питаннями, яка виступає критерієм для прийняття інвестиційного рішення. Підсумкова оцінка – середня з усіх оцінок (балів), помножених на коригуючі коефіцієнти. Визначення підсумкової оцінки, можна здійснити за допомогою формули:

$$IK = \frac{\sum M_i \cdot k_i}{11} \quad (1.2)$$

де IK – підсумкова оцінка за всіма питаннями, яка виступає інвестиційним критерієм; M_i – оцінка (бал) на i -те питання; k_i – коригуючий коефіцієнт для i -ого питання, за умови, що $\sum k_i = 11$.

Коригуючий коефіцієнт відображає ступінь важливості конкретного питання з точки зору аналізу інвестиційної привабливості компанії-емітента. У випадку, якщо питання є більш важливим, коригуючий коефіцієнт встановлюється більше 1, у випадку, якщо питання є менш важливим, – менше 1. Сума корегуючих коефіцієнтів обов'язково має дорівнювати 11. Значення коригуючих коефіцієнтів доцільно встановлювати згідно з консенсусною думкою експертів. Інвестиційне рішення щодо купівлі цінного паперу приймається в тому випадку, якщо підсумкова оцінка (інвестиційний критерій) більше 4 балів. Якщо вона дорівнює менше 4, інвестиційне рішення стосовно купівлі цінних паперів згідно з даним тестом приймати недоцільно. Якщо підсумкова кількість балів дорівнює 4, індикатор на купівлю цінних паперів відсутній, а отже прийняття кінцевого рішення залишається за інвестором.

Досить цікавою є світова практика використання в процесі здійснення фундаментального аналізу цінних паперів, певних інтерактивних фінансово-інформаційних систем. Найбільш популярною такою системою є Bloomberg professional. Варто зазначити, що дана система є досить дорогою, однак вона надає її користувачу широкий спектр можливостей. Дану систему використовують великі інституційні інвестори, які здійснюють інвестиції на зарубіжних ринках цінних паперів.

Bloomberg надає її користувачу доступ до історичних цінових курсів цінних паперів, курсів у режимі реального часу, а також індикативним даним. У спектр можливостей також входить надання фінансової звітності і розрахункових даних, дослідження ринків, аналітика, інструменти для управління інвестиційним портфелем, платформа для торгівлі цінними паперами.

Тобто за допомогою даної системи у користувачів є готовий фундаментальний аналіз по емітентах, які є в базі даних Bloomberg, тому інвестору залишається лише приймати інвестиційні рішення.

Серед світових конкурентів Bloomberg, які мають подібні продукти, що надають своїм користувачам результати проведеного фундаментального аналізу, можна назвати Reuters, Financial Times, Tenfore та ін.

Отже, світовий досвід використання фундаментального аналізу показує його ефективність та поширеність. Наявність інтерактивних фінансово-інформаційних систем, та-

ких як Bloomberg professional, свідчить про інтеграцію останніх технологічних досягнень в сферу використання фундаментального аналізу.

Висновки

Використання фундаментального аналізу є необхідною складовою в процесі портфельного інвестування. Саме він дає змогу оцінити реальну вартість фінансових інструментів і виявити недооцінені фінансові інструменти, які являють найбільший інтерес для довгострокових інвесторів, оскільки вони розраховують на зростання вартості таких фінансових інструментів в майбутньому, а не на тимчасовому коливанні ціни. Доволі складним та трудомістким процесом у ході фундаментального аналізу виявляється ідентифікація та оцінка факторів які прямо чи опосередковано впливають на цінову динаміку цінних паперів. Тому на сьогодні існує ряд фінансово-інформаційних систем, які займаються підготовкою аналітичних звітів, чим полегшують інвесторам пошук необхідної інформації. Однак інтерпретація аналітичних показників та безпосередньо прийняття інвестиційного рішення є прерогативою самого інвестора. Виграє той, чий висновок від проведеного аналізу виявилися більш правильними ніж у конкурента.

Література

1. Вулфел Чарльз Дж. Энциклопедия банковского дела и финансов. – Самара: Корпорация «Федоров», 2006.
2. Шарп У.Ф., Александер Г., Бэйли Дж.. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2001. – 1028 с.
3. Кравченко Ю.Я. Ринок цінних паперів: Навч. посібник. – 2-ге вид., змін. та доп. – К.: Дакор, КНТ, 2009. – 672 с.
4. Матеріали офіційного сайту електронної енциклопедії «Вікіпедія». Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>
5. Краснова І.В. Організація та проведення фундаментального аналізу на фінансовому ринку / Краснова І.В. // Фінанси облік і аудит: збірник наукових праць. – 2010. – №16. – С. 108–116.
6. Найман Э. Малая энциклопедия трейдера – 8-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010.
7. Шевченко О.Г., Майорова Т.В., Юркевич О.М., Урванцева С.В. [та ін.] Портфельне інвестування: підручник – К.: КНЕУ, 2010. – 407 с.
8. Graham B., Dodd D. Security Analysis. The Classic 1934 Edition. – McGraw-Hill Companies, 1996.
9. Баффет У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
10. Матеріали офіційного сайту аналітичного порталу Quote. Режим доступу: <http://quote.rbc.ru/shares>

Синдиковані кредити як інструмент залучення ресурсів на міжнародних фінансових ринках

У статті проаналізовано переваги та недоліки синдикованого кредитування як інструменту залучення грошових коштів на міжнародних фінансових ринках. Наведено порівняльні характеристики найбільш поширених форм синдикації. Уточнено організаційно-економічну природу синдикації як способу організації кредитування.

Ключові слова: синдикований кредит, синдикація, банк, кредитор, позичальник.

В статье проанализированы достоинства и недостатки синдцированного кредитования как инструмента привлечения денежных средств на международных финансовых рынках. Приведены сравнительные характеристики наиболее распространенных форм синдикации. Уточнена организационно-экономическая природа синдикации как способа организации кредитования.

Ключевые слова: синдцированный кредит, синдикация, банк, кредитор.

This article provides analysis of the advantages and disadvantages of syndicated credit (lending) as an instrument of funds attraction on international financial markets. A comparative analysis of frequently used syndication structures are characterized in this article as well. Business nature of syndication as a method of crediting management was defined more precisely.

Постановка проблеми. В умовах низької капіталізації української банківської системи, відсутності достатніх обсягів та високої вартості фінансового ресурсу фактично єдиною альтернативою для вітчизняних підприємств є залучення фінансування на міжнародних ринках капіталу. Разом із тим світовий ринок публічних позик, як наочно довела остання фінансова криза, є вельми волатильним та важко передбачуваним.

У цих умовах реальною альтернативою можуть виступати непублічні інструменти міжнародного ринку боргового капіталу. Найбільш розвиненим та доступним для широкого кола позичальників є синдиковане кредитування, яке, за деякими оцінками, складає до третини усього міжнародного ринку капіталів.

У цьому контексті особливо важливої ролі набуває розвиток механізмів залучення українськими компаніями фінансування на міжнародних ринках саме через синдиковане кредитування.

Аналіз досвіду промислово-розвинутих країн дозволяє упевнено стверджувати, що саме розвиток та вдосконалення синдикованого кредитування мають стати одним із ключових факторів зростання інвестицій в основний капітал

підприємств з подальшим забезпеченням зростання доданої вартості в структурі українського експорту. Але вітчизняні компанії досі використовують синдиковане кредитування у досить обмежених обсягах.

Використання західного досвіду для розвитку цього інструменту окрім позитивного ефекту для реального сектору економіки також сприятиме розвитку фінансового сектору, дозволивши вітчизняним банкам розширити інструментарій їх активних операцій та оптимізувати управління ризиками. З одного боку, це підсилить функціональну роль банків у вітчизняній економіці, а з іншого – створить умови для зміцнення їх фінансової стабільності.

Але недостатня розвиненість вітчизняної практики застосування міжнародних синдикованих кредитів багато в чому обумовлена відсутністю наукового осмислення та практичних доробок її найважливіших аспектів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проbleмам розвитку міжнародного синдикованого кредитування присвячено роботу М. Яншиної [1]. Характеристики синдикованих кредитів у порівнянні з іншими формами залучення фінансового ресурсу на міжнародних ринках наведено у О. Гороховської [2]. Синдикованому кредитуванню українських банків під час світової кризи присвячено доробок І. Левківського [3]. Особливості синдикованих кредитів розглянуто С. Кудряшовим [4].

Мета статті. Охарактеризувати основні механізми та проаналізувати світовий досвід організації синдикованого кредитування, а також можливості його застосування українськими підприємствами фінансового та нефінансового сектору.

Виклад основного матеріалу. По відношенню до визначення організаційно-економічної сутності синдикованих кредитів серед вітчизняної та зарубіжної експертної спільноти зазвичай не існує великих розбіжностей. Загалом в профільній економічній літературі під синдикацією, як правило, мають на увазі механізм організації фінансового інструменту (у нашому випадку – кредиту), при якому два та більше учасники (найчастіше банки) об'єднують на певних засадах частини своїх ресурсів для надання одному позичальнику.

Як видно з наведеного визначення, синдикацію доцільно ідентифікувати не як форму, а, скоріше, як спосіб організації кредитування. Це означає, що різні форми кредитів (комерційний, лізинговий, іпотечний, споживчий тощо) можуть бути організовані шляхом синдикації.

Разом із тим, на наш погляд, доцільно розділити синдикацію як спосіб організації кредиту від синдикованого кредиту

як такого. Останній слід визначати як кредит, що надається спеціально створеним на договірній основі синдикатом банків одному позичальнику.

З точки зору кредиторів участь у синдикуваному кредиті надає банкам такі переваги:

- по-перше, досить часто банківські установи вирішують таким чином проблему недостатньої капіталізації. Особливо актуальним це є для банків держав з транзитивною економікою;
- по-друге, навіть за умови достатньої капіталізації учасники синдикату мають можливість обходити обмеження по банківських нормативах.

Насамкінець, синдикацію слід вважати досить дієвим інструментом обмеження ризиків кредитування, оскільки ризик неповернення кредиту розподіляється пропорційно часткам кожного з учасників в межах синдикату.

З точки зору позичальника залучення синдикуваного кредиту має такі переваги:

1. Можливість залучення коштів у більшому розмірі порівняно з двостороннім кредитуванням.
2. Суттєве розширення бази кредиторів підприємства.
3. Поєднання публічного фінансування з індивідуальним банківським підходом.
4. Економія на витратах порівняно з залученням декількох кредитів у різних банків.

Крім того, організація синдикуваного кредитування свідчить про високий рівень іміджу позичальника та зміцнює його репутацію на вітчизняному та міжнародних ринках капіталу.

Існує декілька способів створення синдикатів. Аналіз міжнародної банківської практики дозволяє виділити три основні форми синдикації:

1. Спільно ініційована синдикація (рис. 1). До неї можна віднести сукупність окремих кредитів, наданих одному позичальнику, якщо в умовах кожного з кредитних договорів вказано, що:

- термін погашення та розмір відсоткової ставки однакові для всіх договорів;

- кожний кредитор надає грошові кошти позичальнику у розмірі та на умовах, визначених окремим двостороннім договором;

- кожний кредитор має індивідуальне право вимоги до позичальника в частині основної суми боргу та відсотків по ньому згідно з умовами двостороннього договору;

- усі розрахунки по наданню та погашенню кредиту проводяться через кредитну організацію, яка може одночасно бути кредитором (учасником синдикату), виконуючи при цьому агентські функції (банк-агент).

Банк-агент представляє інтереси кредиторів на підставі багатосторонньої угоди між кредиторами, яка містить загальні умови надання позичальнику синдикуваного кредиту (загальний розмір кредиту, долі кожного з учасників синдикату, відсоткова ставка, термін кредитування тощо), а також визначає взаємовідносини між кредиторами та банком-агентом.

2. Індивідуально ініційована синдикація (рис. 2). В цьому випадку банк – первинний кредитор кредитує позичальника від свого імені та за свій рахунок. Згодом частина прав вимоги за кредитом відступається на користь третіх осіб (учасників синдикату). При цьому мають виконуватись такі умови:

- частка кожного учасника синдикату в сукупному обсязі набутих за кредитом прав визначається угодою між учасниками синдикату та первісним кредитором та фіксується в кожному окремому договорі про поступку прав вимоги;

- порядок дій учасників синдикату на випадок неплатоспроможності позичальника, в тому числі стягнення на предмет застави визначений багатосторонньою угодою.

Загалом індивідуально ініційована синдикація є однією з форм, які найбільш часто застосовуються західними фінансовими установами при кредитуванні позичальників із країн пострадянського простору.

3. Синдикація без дольових умов (рис. 3). У цьому випадку кредит видається організатором синдикату від свого імені на підставі двостороннього кредитного договору з позичальником. При цьому організатор синдикату укладає кредитний договір з третьою особою (особами), в якому вказано, що:

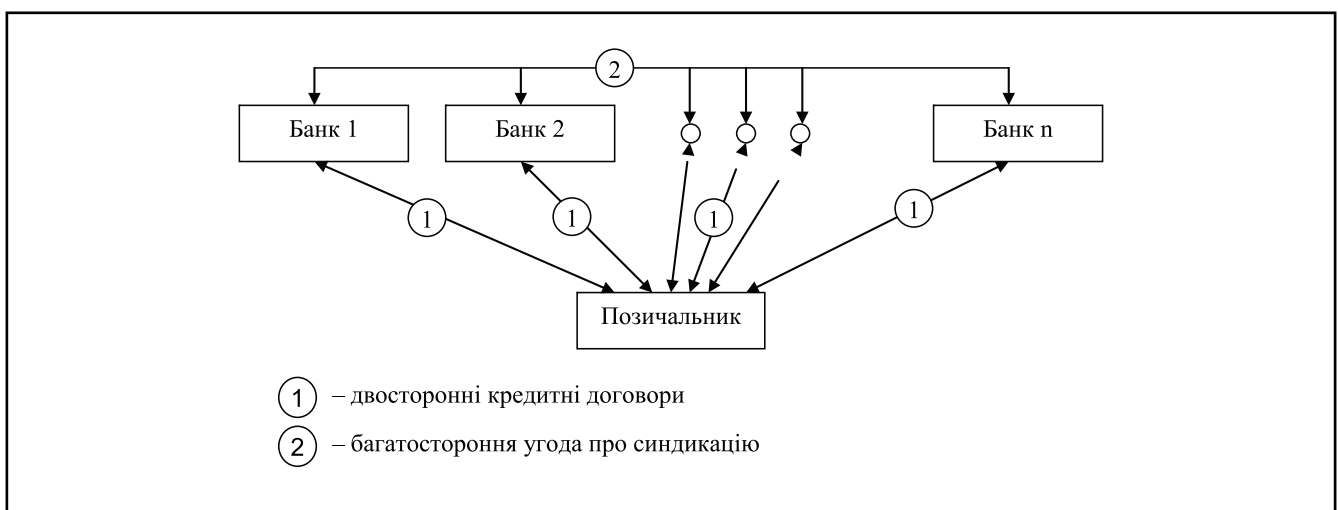


Рисунок 1. Спільно ініційована синдикація

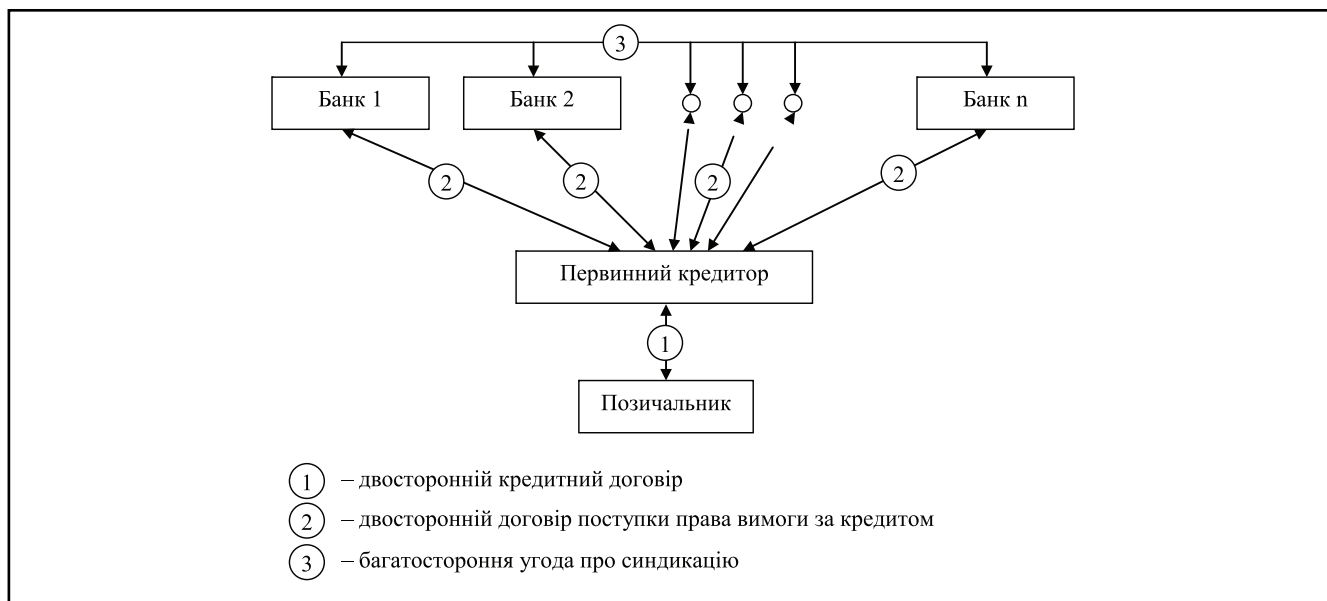


Рисунок 2. Індивідуально ініційована синдикація

– третя особа (особи) зобов'язується надати організатору синдикату грошові кошти в сумі, що дорівнює або менше суми кредиту позичальникові;

– третя особа має право вимагати пропорційних платежів по основному боргу, відсоткам та інших виплат у розмірі, в якому позичальник виконує зобов'язання перед первісним кредитором.

У розвинутих країнах існує ринок, на якому відбувається продаж часток участі в синдикуваних кредитах іншим особам – інвестиційним фондам, дрібним та середнім банкам, іншим небанківським фінансовим інститутам. Це дозволяє суттєво розширити спектр суб'єктів синдикуваного кредитування, в тому числі за рахунок осіб, які загалом не мають права на кредитну діяльність.

За рахунок цього на міжнародних ринках синдикуване кредитування набуває своєрідної форми – гібрид банків-

ського кредитування та інвестиційної діяльності. Причому в певному сенсі інвестиційна діяльність може розглядатись як особливий вид спільної інвестиційної діяльності, притаманної інститутам спільного інвестування.

Індивідуально ініційований синдикуваний кредит дозволяє первинному кредитору «очистити» баланс для надання нових кредитів шляхом поступки своїх вимог по договору з позичальником іншим кредиторам, однак потребує наявності вторинного ринку синдикуваних кредитів.

Спільно ініційований кредит дає можливість об'єднати частки участі в окремих кредитних угодах, укладених з позичальником, однак збільшує транзакційні витрати на узгодження умов договорів.

При синдикуваному кредиті без визначення дольових умов банки-учасники через відкриття депозитів у банку-первинному кредиторі мають можливість обійти обме-

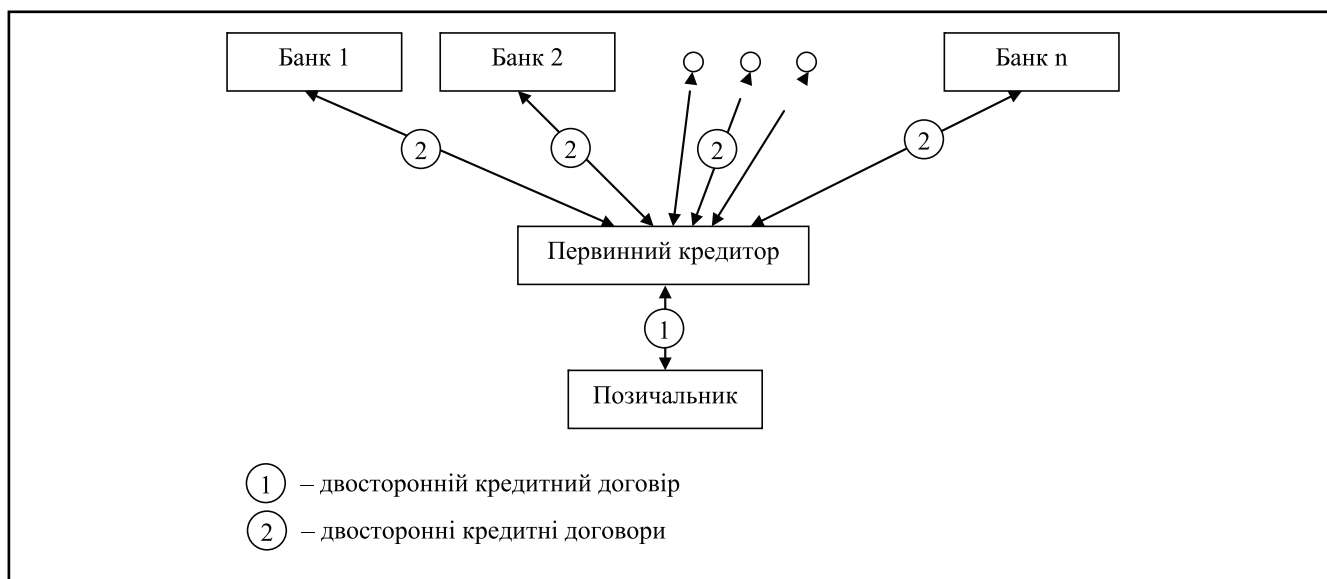


Рисунок 3. Синдикація без дольових умов

ження центрального банку на надання позик окремим позичальникам, однак це, як правило, підвищує для них ризики кредитування.

Приведені форми синдикації є найбільш поширеними у світовій практиці, однак їхній перелік далеко не є вичерпним. Можливі й змішані форми синдикації, коли, наприклад, спільно синдигований кредит поєднується з формою індивідуально ініційованого кредиту при продажі (поступці) часток членами синдикату на користь інших осіб.

Класифікацію синдигованих кредитів зазвичай здійснюють за такими ознаками: об'єкти кредитування, наявність забезпечення, принципи формування синдикату, строковість кредиту, мета кредиту, вид кредиту. Іншими словами, вищенаведені класифікаційні ознаки (за винятком принципів формування синдикату) носять узагальнений характер, тобто можуть бути застосовані й до двостороннього кредиту, що, на нашу думку, свідчить про недостатній ступень дослідження явища.

Разом із тим залучення фінансового ресурсу через участь у синдигованому кредитуванні покладає на позичальника більший ступень відповідальності порівняно з двостороннім кредитом, а наслідки невиконання власних зобов'язань можуть бути набагато більш сумними. По-перше, існування синдикату кредиторів означає більші можливості по судовому стягненню боргу. По-друге, публічний характер цього банківського продукту проявляється в тому, що інформація про синдиговане кредитування відразу ж стає надбанням ЗМІ, які відслідковують весь перебіг угоди. Якщо ж позичальник з будь-яких причин не виконує своїх зобов'язань в рамках угоди, це відразу викликає негативний новинний фон. Дефолт за синдигованим кредитом закриває компанії доступ до позикового капіталу на тривалий термін.

Натомість успішне та ретельне виконання умов синдигованого кредитного договору значно збільшить шанси позичальника на подальше залучення фінансування з використанням цього та інших фінансових інструментів.

Висновки

Виходячи з економіко-адміністративних особливостей синдикацію доцільно ідентифікувати не як форму, а скоріше

як спосіб організації кредитування. Це означає, що різні форми кредитів (комерційний, лізинговий, іпотечний, споживчий тощо) можуть бути організовані шляхом синдикації.

Аналіз міжнародної практики синдигованого кредитування дозволяє виділити три основні форми синдикації: спільно ініційована синдикація, індивідуально ініційована синдикація та синдикація без дольових умов. Кожна з них має свої переваги та недоліки як для позичальника, так і для членів синдикату.

Індивідуально ініційована синдикація є однією з форм, які найбільш часто застосовуються західними фінансовими установами при кредитуванні позичальників з пострадянського простору. До того ж вона є доволі зручною формою для позичальника, оскільки він на усіх етапах угоди має справу виключно з первинним кредитором.

Разом із тим цей фінансовий інструмент покладає на позичальника додаткову відповідальність щодо виконання власних зобов'язань за угодою синдигованого кредитування з огляду на її публічний характер. Постійний моніторинг стану виконання угоди з боку спеціалізованих інформаційно-рейтингових агенцій забезпечує доступ до інформації усьому колу потенційних кредиторів. Тому будь-яке порушення умов угоди здатне надовго перекрити позичальнику доступ до міжнародного ринку капіталів.

Література

1. Розвиток міжнародного синдигованого кредитування в умовах інтернаціоналізації фінансових ринків: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02 / А.М. Яншина; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України. – К., 2010. – 20 с.
2. Гороховская О. Еврокоммерческие бумаги: взгляд эмитента / Материалы консультационного семинара агентства Cbonds «Развивающиеся рынки облигаций: Россия, Украина, Казахстан, СНГ», 2004.
3. Левківський І. Синдиговане кредитування українських банків під час світової фінансової кризи // Наукові праці МАУП, 2010, вип. 1(24). – С. 56–61.
4. Кудряшов С. Використання позик для забезпечення операцій споживчого кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/fCbWd.pdf

А.О. ПРУДНИКОВ,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Особливості формування кредитної політики кредитними спілками України

Розглянуті актуальні питання та особливості функціонування кредитних спілок в Україні. Вивчено підходи до формування кредитної політики, що використовуються як вітчизняними, так і зарубіжними кредитними спілками в сучасних умовах.

Ключові слова: кредит, кредитна політика, кредитний портфель, ліміти, позика, моніторинг, мікрокредитування, ризик, кредитний продукт, меморандум.

Рассмотрены актуальные вопросы и особенности функционирования кредитных союзов в Украине. Изучены

чены подходы к формированию кредитной политики, используемые как отечественными, так и зарубежными кредитными союзами в современных условиях.

Ключевые слова: кредит, ссуда, кооперация, ликвидность, мониторинг, микрокредитование, риск, процентная политика, процентная ставка, кредитный продукт, денежные взносы, финансовая стабильность.

Actual problems and characteristics of credit unions in Ukraine. Approaches to the study of monetary policy, used as domestic and foreign credit unions nowadays.

Keywords: credit, credit policy, credit portfolio limits, loan monitoring, micro-credit, risk, credit, memorandum.

Постановка проблеми. Роль кредитних спілок полягає в тому, що вони прагнуть надати серйозну допомогу не лише населенню, але і в цілому малому бізнесу за рахунок відносно дешевого кредиту. Надання подібного фінансового сприяння «малому бізнесу» на ринку позикових капіталів слід розглядати як одне з найважливіших завдань, а саме: підвищення ділової активності малого і середнього підприємництва. Кредитні спілки дають можливість виробникам працювати, проявляти усі свої ініціативи, підвищувати продуктивність праці, удосконалювати виробничі цикли. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що в умовах економічної кризи необхідність залучення зовнішніх коштів для кредитування підприємництва та забезпечення ефективних методів його розвитку потребує раціонального вирішення питань з організації, регулювання і управління діяльністю кредитно-кооперативних установ, зокрема кредитних спілок.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманітним аспектам наукових розробок з питань функціонування кредитних спілок присвячені праці таких українських вчених, як М. Аліман, І. Бекешкіна, В. Виноградов, В. Гончаренко, С. Дзюбик, І. Драгомирецька, В. Зіновчук, С. Злупко, В. Марочка, В. Морозов, А. Оленчик, А. Пантелеймоненко, Я. Пришляк, Г. Стеблій, М. Якименко, та інших.

Вагомий внесок у дослідження проблем кредитно-кооперативного руху в Україні зробили також такі вчені та спеціалісти-практики з української діаспори, як М. Балюх, Р. Бігун, А. Качор, О. Моргун, О. Плешкевич, О. Саленко, та інші.

У ході дослідження розроблені рекомендації для досягнення кредитними спілками поставлених цілей щодо розширення поля членства, мережі, нарощення капіталу.

Специфіка кредитної кооперації полягає в тому, що вона створюється в цілях об'єднання власних фінансових ресурсів членів кооперативу для взаємного кредитування. Особливо гостра ситуація складається зараз, в період світової економічної кризи, коли зростає значущість малого і середнього підприємництва, що є кісткою господарської структури ринкової економіки, і, що має не лише великий виробничий потенціал, але і що забезпечує широку соціальну базу ринковому господарству. Все це вимагає більш поглибленого теоретико-методологічного дослідження цієї проблеми.

Мета статті. На даному етапі функціонування кредитних спілок виникає необхідність у теоретико-методологічному обґрунтуванні можливостей використання основ і принципів функціонування кредитних спілок в системі кредитування, концепції розвитку кредитної кооперації.

Поставлена мета зумовила вирішення таких основних завдань: провести наукове узагальнення існуючих методик кредитної політики, які застосовуються фінансово-кредитними організаціями; обґрунтувати концепції методики формування кредитного продукту для кредитних спілок і розробити меморандум по кредитній політиці.

Виклад основного матеріалу. Важлива особливість кредитної кооперації полягає в тому, що вона є мало витратною формою організації праці, оптимально поєднуючи індивідуальні інтереси з інтересами усього колективу. При цьому має велике значення той чинник, що вони створюються за ініціативою самого населення, «знизу», без натиску держави. При спробах насадження кредитних спілок «згори» і надання натиску будь-якого роду, ця діяльність заздалегідь приречена на провал. Кооперативна спільна робота характеризується діями людей, які як передумови, мають загальні економічні інтереси; не хочуть або не можуть прийняти сторонню допомогу; за власною ініціативою хочуть поліпшити своє економічне положення; хочуть допомогти собі самі, але не кожен окремо, а спільно.

Згідно з інформацією, розміщеною на офіційному сайті Національної асоціації кредитних спілок України [4], до Державного реєстру фінансових установ станом на 28.02.2010 р. внесено інформацію про 734 кредитні спілки. Результати діяльності кредитних спілок за 2009 рік показують уповільнення рівня ділової активності та значне зниження темпів приросту показників діяльності кредитних спілок (КС). На фоні загального зростання кількості членів кредитних спілок (з 1,2 млн. осіб у 2005 році до 2,2 млн. осіб у 2009 році) частка громадян, що мають внески (вклади) на депозитні рахунки у КС, є незначною – за період кризи вона зменшилася з 245,3 тис. осіб до 117,0 тис. осіб.

Станом на 31 грудня 2009 року в порівнянні з початком 2009 року внески (вклади) членів кредитних спілок на депозитні рахунки зменшилися на 25% (до 2959,3 млн. грн.); кредити, надані членам кредитних спілок, зменшилися на 30% (до 3909,1 млн. грн.).

За цей час накопичено значний досвід практичної діяльності, але загальні закономірності розвитку, особливості діяльності кредитних спілок недостатньо вивчені. Необхідною умовою розвитку кредитних спілок є впровадження прогресивних методів і моделей. Для успішного подальшого функціонування кредитних спілок необхідно здійснити дослідження їх діяльності за допомогою економіко-математичних методів, що є умовою якісного розвитку як окремих установ, так і їх системи в цілому.

Вузька спеціалізація, різноманітність інструментів, умов та методів мобілізації і розміщення грошових коштів роблять

сферу функціонування кредитних спілок сприятливою для новацій, розроблення, випробування та впровадження економіко-математичних моделей, хоча навіть для систем такого масштабу це складне наукове завдання. Вона пов'язана з проблемами отримання достовірної інформації, підходів до її обробки та побудові закономірностей на основі отриманої статистичної інформації.

Причиною різкого падіння загального рейтингу кредитних спілок – членів НАКСУ стало погіршення всіх показників, пов'язаних з простроченням кредитів: загальна сума прострочених кредитів склала на кінець 2009 року 274 млн. грн., протягом останніх 12 місяців простроченість зросла на 73,4 млн. грн. Проте посилилася тенденція щодо зменшення простроченості, що була розпочата у третьому кварталі 2009 року, коли простроченість скоротилася на 3,08 млн. грн. порівняно з другим кварталом 2009 року. Протягом четвертого кварталу 2009 року простроченість скоротилася на 20,3 млн. грн. У цілому темпи зростання прострочених кредитів за 12 місяців становили 36,6%. У структурі прострочених кредитів переважають кредити з простроченістю більше 12 місяців. У порівнянні з минулим кварталом їх питома вага у загальній простроченості збільшилася на 12%. Структура простроченості в цілому змінилася в бік зменшення на 8% питомої ваги кредитів, прострочених від 6 до 12 місяців. Така зміна структури прострочення вимагає від кредитних спілок додаткових витрат на формування резерву забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів.

Аналіз показників свідчить про безумовну орієнтованість кредитних спілок на споживче кредитування. Дійсно, саме споживчі кредити забезпечують спілкам 38,8% доходності, їм у цьому періоді притаманний найвищий рівень доходності – 29,8% кредитного портфеля забезпечує 38,8% доходності. Найнижчою доходністю характеризуються особисті селянські (0,6% доходу від 1,5% портфеля) та фермерські кредити (1,4% портфеля приносять 0,5% доходу). Такий підхід є цілком зрозумілим, у той же час для забезпечення необхідного рівня доходності кредитного портфеля та його відповідності строкам залучення коштів кредитним спілкам необхідна його диверсифікація.

Соціальні, економічні, політичні зміни в окремих країнах та світі змушують періодично переглядати кредитну політику та традиційну практику діяльності кредитних спілок і розробляти нові методи, більш пристосовані до нових умов, в яких діють кредитні спілки, знаходити пріоритетні канали, залучення заощаджень населення до господарської та фінансової сфери.

Кредитна політика спілки є системою грошово-кредитних заходів що проводяться для досягнення певних фінансових результатів. Її суть в розробці стратегії і тактики по формуванню ресурсів і їх інвестування в кредитні операції.

Кредитна політика у вузькому сенсі – це система заходів спілки в області кредитування його клієнтів, здійснюється

банком для реалізації його стратегії і тактики в цьому регіоні в конкретний момент часу.

Основними елементами кредитної політики є: стратегія спілки по розробці основних напрямів кредитного процесу; тактика спілки по організації кредитування; контроль за реалізацією кредитної політики.

Кредитна політика визначає завдання і пріоритети кредитної діяльності, засоби і методи їх реалізації, а також порядок організації кредитного процесу. Схема формування кредитної політики виглядає таким чином:

- 1) загальні положення і цілі;
- 2) апарат управління кредитними операціями і положення співробітників спілки;
- 3) організація кредитного процесу;
- 4) контроль і управління кредитним процесом.

На першому етапі реалізації кредитної політики відбувається оцінка макроекономічної ситуації в країні в цілому, регіоні роботи потенційних позичальників зокрема, аналіз галузевої динаміки вибраних напрямів кредитування, перевірка готовності персоналу спілки до роботи з різними категоріями позичальників, прийняття ряду внутрішніх нормативних документів. Робота, що проводиться, відбувається поза полем діяльності безпосереднього кредитного підрозділу і відноситься більше до роботи аналітичних і маркетингових служб спілки, але присутність цих необхідних елементів аналізу роблять процес кредитування осмисленим і підготовленим. Основні напрями кредитної діяльності: по-перше, основні дії менеджерів, які приймають стратегічні рішення у сфері кредитування; по-друге, принципи оцінки і контролю якості управління кредитної спілки.

Загалом кредитна політика має відображувати такі ключові моменти: організація кредитної діяльності; управління кредитним портфелем; контроль за кредитним процесом; ліміти по окремих напрямках кредитування; кредитний моніторинг; формування резервів по виданих кредитах.

Розробка кредитної політики припускає підготовку меморандуму по кредитній політиці, який повинен забезпечити реалізацію стратегічних цілей діяльності у сфері кредитування. Складання меморандуму, як і контроль за виконанням його вимог, здійснює кредитний комітет спілки. Меморандум є конфіденційним документом, який містить стратегію і методи кредитної політики, і навіть в самій спілці його доводять до зведення тільки тих працівників, які безпосередньо беруть участь у процесі кредитування.

У меморандумі мають бути відбиті всі етапи кредитного процесу – від збору інформації і вивчення кредитної передісторії до кредитного моніторингу і механізму формування резерву під можливі витрати за наданням кредиту.

Меморандум є основою для контролю і спостереження за організацією кредитного процесу. Він встановлює вимоги, на основі яких працівники відділу кредитного аналізу здійснюють перевірку позичальників, визначають механізм внесення коректив в поточну внутрішню кредитну політику.

Кредитна політика спілки обкреслює круг ключових цілей та завдань діяльності і визначає конкретні чинники і методи її реалізації з метою максимізації прибутковості кредитних операцій і досягнення прийнятної рівня ризиків діяльності у сфері кредитування. Але сама по собі кредитна політика, якою б якісною вона не була, ще не гарантує забезпечення виконання встановлених параметрів діяльності банків і запланованого рівня ефективності кредитних операцій. Вирішальне значення має організація роботи по підборі і управлінню кадрами, а також оптимальна організаційна побудова структури кредитного підрозділу кредитної спілки.

До основних форм підвищення джерел кредитного потенціалу відносяться: підвищення числа клієнтів; збільшення коштів існуючих в спілці учасників; зростання організаційної мережі спілки; об'єднання засобів учасників і клієнтів спілки за цільовим призначенням (наприклад, створення загального фонду житлового будівництва).

Засоби населення мають займати особливе місце в політиці формування засобів кредитного потенціалу. Основні чинники, які впливають на заощадження населення, такі: сума грошових прибутків і схильність до заощаджень; організація придбання заощаджень шляхом широкої мережі; якість послуг, що надаються, населенню; організація інформаційної служби; добре знання клієнтів, їх регіональний розподіл, фінансові сили, інтенсивність потреби і використання депонованих в спілці коштів, надійність у виконанні обов'язків, можливості забезпечення і інші чинники, на основі котрих можливо створити реальне уявлення про приплив і відтік коштів населення.

На основі використання існуючого фінансового потенціалу та своєрідного організаційно-економічного механізму кредитною спілкою забезпечується система мікрокредитування, ефективність якої у значній мірі залежить від кредитоспроможності позичальника та ліквідності кредитора. Саме ці показники спроможні швидко трансформуватися залежно від змін правової та економічної ситуації, і саме тому вони є максимально наближеними до практичної діяльності [2, с. 26–27].

Для кредитних спілок система мікрокредитування є прийнятною, в той час як для банків у більшості випадків ця сфера не викликає особливих зацікавлень. У кредитних спілках значно більше можливостей для проведення більш гнучкої і привабливої процентної політики, ніж у банків. Банки зобов'язані формувати різні обов'язкові резерви. З одного боку, це підвищує ліквідність і платоспроможність банків, проте, з іншого – веде до значного подорожчання їх кредитних ресурсів. Будучи неприбутковою фінансовою організацією, кредитній спілці не обов'язково закладати у свої кредитні ставки певну норму прибутку, достатньо лише передбачити покриття ціни залучених ресурсів. Крім того, умови кредитування кредитних спілок ліберальніші від банківських. Кредитні спілки не ставлять такі жорсткі вимоги до позичальників як банківські установи. Гарантійні зобов'язання щодо

повернення кредитів у кредитних спілках теж є особливими і проявляються в таких формах:

- 1) колективна гарантія членів спілки;
- 2) гарантія підприємства, на якому створена кредитна спілка;
- 3) майнова застава позичальника.

Важливим соціально-економічним аспектом діяльності кредитних спілок є й те, що їх першочерговим завданням є надання дрібних споживчих кредитів – на придбання побутової техніки, на навчання, лікування тощо. Натомість банки практично не надають кредитів такого характеру, тому що затрати на проведення однієї банківської операції, як правило, не залежать від суми вкладу чи величини отриманого кредиту. У таких умовах банкам вигідніше працювати з великими клієнтами, одночасно дискримінуючи малих (наприклад, за рахунок встановлення нижнього порогу сум депозитів і кредитів, менш привабливих процентів від дрібних операцій). З іншого боку, кредитні спілки не завжди спроможні надавати великі кредити. Це пояснюється порівняно незначним періодом їхнього функціонування в Україні, а отже невеликою кількістю кредитних ресурсів в оборотах кредитних спілок.

Отже, кредит як важливий елемент організаційно-економічної діяльності кредитних спілок виступає важливим інструментом здійснення інноваційних відтворювальних процесів як на мікро-, так і на макрорівні. Крім цього, соціально-економічна природа кредиту характеризується ще і стимулюючими властивостями – адже необхідність повернення позички спонукає позичальника інтенсифікувати свою фінансово-господарську діяльність. До того ж важливою умовою для кредитних спілок, так само як і для банків, є наявність чітко сформованої бази функціонування кредитних ресурсів, так й існування тимчасової потреби у них. Очевидно, що для реалізації цієї можливості необхідні ще і відповідні економіко-правові умови.

Правове поле діяльності кредитних спілок згідно чинного законодавства характеризується наявністю первинного рівня їх економіко-правової свободи у проведенні своєї кредитної політики. Так, залежно від мети кредитування, максимальний розмір кредиту самостійно може встановлювати кредитна спілка. Наприклад, при кредитуванні проєктів соціального характеру, максимальна сума позички може встановлюватись на три- або п'ятикратному рівні від внесеного позичальником депозиту. Якщо ж позичка призначена для бізнес-кредитування, то кредитними спілками можуть обговорюються інші умови, оскільки у такому випадку позичальниками виступають не юридичні особи – суб'єкти малого бізнесу, а їх власники – фізичні особи. Так чи інакше, кредитні спілки повинні вести зважену збалансовану політику стосовно попиту і пропозиції на кредити. Якщо попит більший, ніж пропозиція, рішення про чергову видачу позички приймає кредитний комітет, виходячи і з соціальної значимості цільового кредиту, кредитної надійності позичальника.

Важливо зауважити при цьому, що максимальний термін користування позичкою умовно становить один рік [3, с. 39].

Висновки

Отже, кредитна політика сучасної кредитної спілки має бути гнучкою відповідно до вимог сучасної економічної ситуації і надавати змогу диференційовано визначати процентну ставку, умови розміщення заощаджень, отримання кредиту, терміни їх погашення, вирішувати проблеми безпеки самої спілки.

Література

1. Про кредитні спілки: Закон України від 20.12.2001 р. №2908-III // Галицькі контракти. – 2002. – №4. – Асоціація «Контакт». – С. 69–78.
2. Кемпбелл Р. Макконелл, Стенлі Л. Брю. Макроекономіка. – Вид. 13. – Ч. 1. – Львів: Просвіта, 1997. – 672 с.
3. Маковський П.А Система управління кредитною спілкою / П.А. Маковський. – К.: НАКСУ, НМЦ, 2007. – 98 с.
4. www.ukrcu.kiev.ua

В.А. ДЕНИСЮК,

к.т.н.,

І.О. БУЛКІН,

к.е.н., Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України

Дослідження наукоємності та структури переробної промисловості України в контексті групування галузей з урахуванням методології ОЕСР¹

У статті досліджено рівні наукоємності та фінансування інноваційної діяльності з використанням авторських підходів, які дозволяють повніше враховувати науковий та інноваційний супровід розвитку переробної вітчизняної промисловості, та в контексті групування її галузей з урахуванням методології ОЕСР. Досліджено зміни в технологічній структурі переробної промисловості за групами галузей за низкою обраних індикаторів у 2001 та 2008–2010 роках.

Ключові слова: наукоємність, переробна промисловість, високотехнологічні галузі, фінансування науково-технічної діяльності, технологічні інновації, інноваційні витрати, види економічної діяльності.

В статье исследованы уровни наукоёмкости и финансирования инновационной деятельности с использованием авторских подходов, позволяющих полнее учитывать научное и инновационное сопровождение развития перерабатывающей национальной промышленности, и в контексте группировки ее отраслей на основе методологии ОЭСР. Исследованы изменения в технологической структуре перерабатывающей промышленности по группам отраслей по ряду выбранных индикаторов в 2001 и 2008–2010 годах.

Ключевые слова: наукоёмкость, перерабатывающая промышленность, високотехнологичные отрасли, финансирование научно-технической деятельности, технологические инновации, инновационные затраты, виды экономической деятельности.

In the article the estimation of R&D intensity level on the base of authorial methodological approaches is proposed.

It provides better calculation for R&D and innovations' supplement of Ukrainian manufacturing development and in the context of the grouping of industries including the OECD methodology. Changes in the manufacturing structure by the R&D intensity groups and chosen indicators are investigated.

Keywords: R&D intensity, manufacturing, high-tech branches, R&D financing, technological innovations, innovation expenditures, types of economic activity.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації економіки промисловість продовжує залишатися двигуном економічного розвитку, найбільшим реципієнтом інвестицій та споживачем витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Передусім це стосується переробної промисловості, частка якої досягає до 90% від загального обсягу реалізованої продукції. У зв'язку з цим до основних індикаторів, які характеризують можливості країн щодо підвищення рівня соціально-економічного розвитку, мають відноситися й такі, які відображають структуру переробної промисловості та основні фактори її розвитку, насамперед науково-технічної та інноваційної природи. Особливо важливо визначати та сприяти змінам у провідній (високотехнологічній) групі галузей переробної промисловості, яка є могутнім важелем структурної перебудови економіки в цілому. Для використання таких індикаторів необхідна розробка та практична апробація адекватних ме-

¹ Дослідження виконано при підтримці Державного фонду фундаментальних досліджень (проект № Ф 41,5 / О18).

тодологічних підходів, що у випадку України набуває особливої актуальності у зв'язку з необхідністю значного підвищення технологічного рівня переробної промисловості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для аналізу технологічної структури вітчизняної переробної промисловості використовуються кілька підходів. На початку 2000-х років на основі методології ОЕСР (Організації економічного співробітництва та розвитку) середини 1980-х років щодо ранжирування виробництв за показником наукоємності на високо-, середньо- і низькотехнологічні галузі [1, 2] в Інституті економіки та прогнозування НАН України виявлено їхню умовну відповідність з концепцією технологічних укладів (ТУ) у промисловості і виконані оцінки низки показників структури обсягів діючого виробництва в 1999 році за 3-м, 4-м, 5-м і 6-м ТУ, а також структури доданої вартості в обробній промисловості в 1998–2000 роках по секторах високих, середніх і низьких технологій, відповідних 5-му, 4-му та 3-му ТУ [3]. При цьому, наприклад, до 5-го ТУ віднесено – електротехнічну, верстатобудівну та інструментальну промисловість, приладобудування, виробництво побутових приладів і машин, авіаційну промисловість, хіміко-фармацевтичну промисловість, поліграфічну промисловість.

Як аргумент щодо доцільності згаданих зіставлень вказувалося на зручність аналізу економічної оцінки технологічної еволюції соціально-економічного розвитку країни. За результатами досліджень показники наукоємності для 5-го, 4-го, 3-го ТУ відповідно склали 7,43%, 2,41% і 0,16%, обсяги випуску промислової продукції для перерахованих укладів 4,19%, 38,18 % і 57,59%, фінансування науково-технічних робіт – 23,55%, 69,47% і 6,86%, а найбільшу питому вагу в загальному обсязі доданої вартості становив сектор низьких технологій 64,14% в 1998 році, в 1999 році 67,02% та 84,05% у 2000 році.

У роботі [4] досліджено структуру виробництва промислової продукції в 1998–2004 роках за рівнем наукоємності по секторах високих, середніх і низьких технологій, де також показано, що сектор низьких технологій однозначно переважає в загальному обсязі національної промисловості і розглядаються деякі причини низької питомої ваги технологій 5-го ТУ (сектору високих технологій).

У роботі [5] до сектору високих технологій переробної промисловості віднесено наукомістке виробництво телекомунікаційного, офісного, комп'ютерного та медичного обладнання, досліджено частку інноваційних витрат у 2005 році окремих секторів високих технологій в обсязі інноваційних витрат цього сектору та сектору високих технологій у вітчизняній обробній промисловості, а також виконані розрахунки структури виробництва переробної промисловості України у 1998–2007 роках за секторами високих, середніх та низьких технологій. Слід зазначити, що розраховані показники питомої ваги сектору високих технологій у 1998–1999 роках істотно перевищують розраховані значення в роботі [3]. Ці відмінності, можливо, пов'язані з тим,

що визначення наукоємності і структури переробної промисловості за технологічними укладами не дає можливості отримувати однозначні оцінки та порівняння внаслідок деяких відмінностей у визначенні переліку віднесення галузей промисловості до технологічних укладів, що також обмежує можливості застосування таких підходів для міжнародних порівняльних оцінок. У роботі [6] при обґрунтуванні інноваційної моделі структурної моделі перебудови економіки України визначені деякі завдання збільшення виробництв 5-го і 6-го технологічних укладів до 2015 року.

В удосконаленій методології ОЕСР [7, 8] поділ галузей на сформовані групи реалізовано за показниками їх наукоємності та технологічної інтенсивності з урахуванням аналізу прямих і непрямих витрат на НДДКР у різних галузях промисловості розвинених країн, чисельності вчених, інженерів і техніків, обсягу доданої вартості, обсягу збуту продукції, частки кожного сектора в сукупному обсязі виробництва, виділено чотири групи галузей за рівнем технологічної інтенсивності: високотехнологічні (high-technology); середньо-високотехнологічних (medium-high technology); середньо-низькотехнологічні (medium-low-technology) і низькотехнологічні (low-technology) галузі промисловості [9, 10]. При цьому до високотехнологічних спочатку були віднесені чотири галузі: авіакосмічна, фармацевтична, виробництво комп'ютерної та офісної техніки, виробництво устаткування для радіо, телемовлення і засобів зв'язку, а з 2001 року була додана і п'ята галузь – виробництво наукових (медичних, точних та оптичних) інструментів. У даний час ця методологія широко застосовується в країнах ОЕСР для міжнародних порівняльних оцінок галузевої структури національних економік за рівнем наукоємності, а її базові положення все ширше починають застосовуватися в СНД.

Наприклад, у [11] виконано розрахунки та аналіз структури промисловості України в 2000–2003 роках по чотирьох групах галузей за технологічним рівнем у розрізі виробництва валової доданої вартості, які порівняні з показниками ряду країн ОЕСР. Також показано, що обсяг витрат на наукові та дослідно-конструкторські роботи в співвідношенні до валового випуску в обробній промисловості в Україну в 2001–2004 роках у середньому значно менше показників країн ОЕСР, в яких у 1991–1999 роках значення показника становило 2,5%. У [12] на підставі аналізу наукоємності галузей переробної промисловості України в 2008 році за видами економічної діяльності вироблено поділ об'єктів промисловості на чотири групи: з високим рівнем наукоємності, з середньовисоким, середнім і низьким рівнем наукоємності, визначена структурна частка кожної галузі по ряду показників.

Російськими вченими по групах галузей визначена наукоємність інноваційної продукції та наукоємність витрат на технологічні інновації в обробній промисловості Росії в 2000 і 2003 роках. [13]. Крім того, у [14] обґрунтовується виділення в структурі національної промисловості наукомісткого високотехнологічного сектора (НВТС) як фактора, що здат-

ний активізувати інноваційну діяльність і створити реальну базу підвищення конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках.

Мета статті – дослідити показники наукоємності та фінансування інноваційної діяльності з використанням власних підходів, які дозволяють повніше враховувати науковий та інноваційний супровід розвитку національної переробної промисловості виходячи з формату групування її галузей з урахуванням методології ОЕСР та зміни в технологічній структурі переробної промисловості за низкою обраних індикаторів в 2001 та 2008–2010 роках.

Виклад основного матеріалу. Особливістю предмету дослідження є вибір об'єктів рівня виду економічної діяльності (надалі – ВЕД), які інтегровані в групи за рівнем наукоємності. Річ у тім, що авторській підхід до обчислення наукоємності [12] потенційно може бути використаним стосовно до об'єктів будь-якого рівня агрегації, які присутні в Класифікації видів науково-технічної діяльності 2005 року [15] (надалі – КВЕД). Тому й способів формування груп із масиву класифікаційно однорідних об'єктів у кваліфікаційній технології (докладно – див. [16, 17]) може бути декілька – залежно від способу побудови класифікації та варіанту відношень ієрархічної підлеглості об'єктів, що обираються.

Виходячи з масиву даних щодо фінансування науково-технічної діяльності, що збираються та оброблюються Держкомстатом України (форма 3–наука), реально це можливо зробити на рівні підсекцій (9 об'єктів), розділів (16 об'єктів), груп (17 об'єктів) і класів (5 об'єктів) КВЭД, що за рівнем деталізації значно поступається масиву даних щодо обсягу інноваційних витрат і реалізованої продукції. Слід уточнити, що мова тут йде про об'єкти, які мають ненульові значення обсягів ресурсних потоків, тому при залученні інших облікових форматів вибірка може бути розширена відсутніми з точки зору ресурсного забезпечення об'єктами. При цьому рівень наукоємності, що відбиває продукцію національної наукової системи (в авторській термінології – розрахований способами А і Б [16]), буде рівним нулю. Обчислення наукоємності від складової інноваційних витрат (спосіб В) дозволяє здійснити аналіз за двома сотнями об'єктів рівня підкласу, однак паралельне порівняння трьох способів обчислення наукоємності та формування відповідних структурних груп вимушує зменшити вибірку – під рівень деталізації даних, що одержуються за формою 3–наука.

Для оцінювання структурних особливостей української переробної промисловості список обраних для аналізу об'єктів був гармонізований з міжнародною стандартною класифікацією NACE ver.1.1, а також зі «старою» класифікацією галузей переробної промисловості за групами наукоємності ОЕСР. Це обумовлено затримкою з введенням у вітчизняну статистичну практику нової версії КВЕД (буде використовуватися з 2012 року) та неможливістю прямого перерахунку даних за оновленою класифікацією ОЕСР, яка, у свою чергу, спирається на NACE ver.2. Тому поряд з об'єк-

тами рівня ВЕД (яким відповідають розділи КВЕД секції D) будуть розглядалися й їхні структурні елементи (фармацевтика, код 24.4; суднобудування, код 35.1; виробництво літальних апаратів, код 35.3), а також похідні утворення (хімічна промисловість без фармацевтики і виробництво інших транспортних засобів без суднобудування та виробництва літальних апаратів). У результаті вимога щодо порівняння об'єктів одного ієрархічного рівня виявилася вимушено порушеною. Ця обставина заставляє задуматися про необхідність грамотної «розширки» підсекцій КВЭД за її структурними розділами, а також про доцільність некритичного прийняття закордонних класифікаційних форматів. З іншого боку, одночасний розгляд об'єктів з різним ступенем деталізації дозволяє дослідити структуру об'єктів (так спостерігається ряд випадків, коли складова частина ВЕД мала з ним суттєві відмінності за рівнем наукоємності – за причиною неоднорідності останнього), що особливо важливо в контексті визначення орієнтирів інноваційної політики.

Перед переходом до аналізу рівнів наукоємності та тенденцій змін структурних часток груп, які були виділені за цим критерієм, слід розглянути тенденції еволюції переробної промисловості в призмі абсолютних показників (табл. 1), які застосовуються для обрахунку рівню наукоємності за авторською технологією. Виходячи з них можливо розрахувати й всі похідні значення, які наводяться в табл. 2 і 3.

У 2001–2008 роках відбувався інтенсивний розвиток переробної промисловості: обсяг її реалізованої продукції зріс в постійних цінах в 1,773 раза, що помітно випередило зростання ВВП (у 1,557 раза). Однак подальша фінансова криза змінила тенденцію: при скороченні ВВП в 2008–2009 роках на 15% обсяг реалізації переробної промисловості скоротився на 28,3%. Завдяки позитивним змінам ситуації в останнє в 2010 році при загальному збільшенні ВВП у 2001–2010 роках у 1,380 раза обсяг реалізації за десятиріччя зріс у 1,471 раза. В той же час відбулося суттєве зниження обсягу фінансування НДДКР промислової спрямованості, що пов'язано з деіндустріалізацією профілю робіт, що виконуються вітчизняними науково-технічними організаціями: якщо в 2001 році частка НДДКР у галузі переробної промисловості становила 52,5% від обсягу сукупного фінансування, то в 2008 році вона впала до 37,3% та незначно зросла до 41,9% в 2010 році. Це привело до того, що в постійних цінах обсяг фінансування НДДКР з усіх джерел скоротився на 24,0%. Попри стабілізацію значень цього показника в останні три роки, зацікавленість вітчизняних замовників до НДДКР продовжує скорочуватися (хоча до певної міри й компенсується зростаючим фінансуванням з іноземних джерел): у 2001–2010 роках обсяг фінансування НДДКР в обробній промисловості з усіх національних джерел зменшився на 35,5%. Однак найбільше занепокоєння викликає скорочення в 2008–2010 роках обсягу інноваційних витрат на 48,9%, (і це – після зростання в 2,175 раза в 2001–2008 роках).

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

При цьому відбулося і скорочення обсягу витрат науково-технічної спрямованості як складової інноваційних витрат, хоча і в меншій мірі у порівнянні з інноваційними витратами в цілому – на 39,6% (при цьому вони виявляються на 13,8% меншими, аніж на початку десятиріччя). Оскільки інформацію щодо значень цього показника надають безпосередньо промислові підприємства, це свідчить про продовження кризи в інноваційній сфері в 2010 році, при цьому збільшення обсягу реалізації досягалось розширенням випуску переважно неінноваційної продукції.

Для визначення складу груп переробної промисловості за чотирма групами за рівнем наукоємності використовуємо їхню кодифікацію згідно з діючим КВЕД. Для відображення похідних утворень використовуємо їх комбінацію: наприклад, хімічна промисловість без фармацевтики буде мати вигляд як (24–24.4), виробництво інших транспортних засобів без суднобудування та авіакосмічного будування – як (35–35.1–35.3), а харчова та тютюнова промисловість – як (15+16). Згідно з розподілом ОЕСР до високонаукоємної групи належать об'єкти 24.4., 30, 32, 33, 35.3, до середньовисоконаукоємної – (24–24.4), 29, 31, 34, (35–35.1–35.3), до середньонизьконаукоємної – 23, 25, 26, 27, 28, 35.1, до низьконаукоємної – (15+16), (17+18), 19, 20, 21, 22, 36, 37. Цей розподіл не змінюється за роками (якнайменш він діяв останні дванадцять років без перегляду з боку експертів, тому його в нашому дослідженні було прийнято стабільним). На відміну від нього решта підходів дають змінний склад груп, відбиваючи зміну ситуації за кожний рік, що розглядається. До того ж використання різних способів врахування науково-технічних та інноваційних витрат (згідно з авторськими підходами) впливає на те, що групові значення за міжнародною розбивкою виявляються різними. Таким чином, рівень наукоємності, як галузевий, так і груповий, є варіативною величиною, змінною в часі та залежною від способу його обрахування.

У 2001 році згідно з підходом «А» масив з 24 об'єктів (перелік яких обрано згідно з класифікацією ОЕСР) розподілився таким чином: до високонаукоємної групи належали об'єкти 30, 32, 33, 35.3 до середньовисоконаукоємної – 28, 29, 35.1, (35–35.1–35.3), до середньонизьконаукоємної – 24.4, (24–24.4), 31, до низьконаукоємної – (15+16), (17+18), 19, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 34, 36, 37. Розподіл об'єктів згідно підходу «Б» був тотожний наведеному вище. Згідно з підходом «В» до високонаукоємної групи належали об'єкти 29, 30, 32, до середньовисоконаукоємної – (15+16), 23, 24.4, 25, 33, 34, 35.3, (35–35.1–35.3), до середньонизьконаукоємної – (24–24.4), 31, 35.3, до низьконаукоємної – (17+18), 19, 20, 21, 22, 26, 27, 28, 36 та 37.

У 2008 році згідно з підходом «А» до високонаукоємної групи належали об'єкти 30, 32, 33, 35.3, 35.1, до середньовисоконаукоємної – 28, 29, 31., до середньонизьконаукоємної – 23, (24–24.4), (35–35.1–35.3), до низьконаукоємної – (15+16), (17+18), 19, 20, 21, 22, 25, 26, 27, 34, 36, 37. Підхід «Б» розподіляв об'єкти за групами аналогічним чином. Згідно з підходом «В» до високонаукоємної групи належали об'єкти 24.4, 26, 29, 32, 33, 35.3, до середньовисоконаукоємної – (24–24.4), 25, 30, 31, 35.1, (35–35.1–35.3), до середньонизьконаукоємної – (17+18), 22, 23, 34, до низьконаукоємної – (15+16), 19, 20, 21, 27, 28, 36, 37.

У 2009 році згідно з підходом «А» до високонаукоємної групи належали об'єкти 32, 33, 35.3, до середньовисоконаукоємної – 28, 29, 30, 31, 35.1, (35–35.1–35.3), до середньонизьконаукоємної – 24.4, (24–24.4), до низьконаукоємної – (15+16), (17+18), 25, 34, 19, 20, 21, 22, 25, 26, 27, 34, 36, 37. Підхід «Б» розподіляв об'єкти таким чином: до високонаукоємної групи належали об'єкти 32, 33, 35.3, до середньовисоконаукоємної – 28, 29, 30, 31, 35.3, до середньонизьконаукоємної – 23, 24, (24–24.4), 27,

Таблиця 1. Основні характеристики переробної промисловості України для кваліфікації рівня наукоємності, 2001, 2008–2010 роки

Показник	Рік			
	2001	2008	2009	2010
Поточні ціни, млн. грн.				
Обсяг реалізованої продукції (форма 1–п)	111434,71	588921,96	479806,98	637144,04
Обсяг фінансування НДДКР (форма 3–наука)	1277,23	2995,19	3219,92	3772,58
Обсяг фінансування НДДКР з національних джерел (форма 3–наука)	824,06	2175,59	1865,40	2062,61
Обсяг інноваційних витрат (форма 1–інновація)	1786,93	11586,23	7397,12	7698,77
Обсяг витрат науково-технічної спрямованості як складової інноваційних витрат (форма 1–інновація)	282,33	1199,95	824,00	946,03
Обсяг інноваційних витрат інших видів (форма 1–інновація)	1504,60	10386,28	6573,13	6734,74
Постійні ціни 1995 року, млн. грн.				
Обсяг реалізованої продукції (форма 1–п)	29406,44	52132,80	37418,35	43266,66
Обсяг фінансування НДДКР (форма 3–наука)	337,05	265,14	251,11	256,19
Обсяг фінансування НДДКР з національних джерел (форма 3–наука)	217,46	192,59	145,48	140,07
Обсяг інноваційних витрат (форма 1–інновація)	471,55	1025,64	576,87	522,80
Обсяг витрат науково-технічної спрямованості як складової інноваційних витрат (форма 1–інновація)	74,50	106,22	64,26	64,24
Обсяг інноваційних витрат інших видів (форма 1–інновація)	397,05	919,42	512,61	457,34

Джерело: офіційні дані Держкомстату України та авторський розрахунок на основі обробки даних Держкомстату України (в частині обсягів в постійних цінах 1995 року).

(35–35.1–35.3), до низьконаукоємної – (15+16), 19, 20, 21, 22, 25, 26, 34, 36, 37. Згідно підходу «В»

до високонаукоємної групи належали об'єкти 24.4, 29, 32, 33, 35.3, до середньовисоконаукоємної – (17+18), (24–24.4), 25, 30, 31, 34, 35.1, (35–35.1–35.3), до середньонизьконаукоємної – 22, до низьконаукоємної – (15+16), 19, 20, 21, 22, 23, 26, 27, 28, 36, 37.

Нарешті, в 2010 році згідно з підходом «А» до високонаукоємної групи належали об'єкти 24.4, 29, 35.1, 35.3, до середньовисоконаукоємної – (24–24.4), 25, 32, 33, 34, (35–35.1–35.3), до середньонизьконаукоємної – 22, 28, 30, до низьконаукоємної – (15+16), (17+18), 19, 20, 21, 22, 23, 26, 27, 36, 37. Розподіл об'єктів згідно з підходом «Б» був тотожний наведеному вище. Згідно з підходом «В» до високонаукоємної групи належали об'єкти 24.4, 29, 35.1, 35.3, до середньовисоконаукоємної – (24–24.4), 25, 31, 32, 33, 34, (35–35.1–35.3), до середньонизьконаукоємної – 22, 28, 30, до низьконаукоємної – (15+16), (17+18), 19, 20, 21, 23, 26, 27, 36, 37.

Таким чином, конкретні групові значення в аспекті фінансування науково-технічної діяльності, витрат на інноваційну діяльність та обсягу реалізованої продукції варіюються як завдяки змінам значень окремих об'єктів, що входять в групи, так і складу самих груп. Для фіксації останнього фактору в табл. 3 додатково приведені розрахунки значень за форматом

ОЕСР, які позначаються як «ОЕСР–А», «ОЕСР–Б» та «ОЕСР–В», тобто значення за розподілом ОЕСР при використанні кожного з трьох способів розрахунку наукоємності. В розрізі фінансування науково-технічної діяльності у випадку підходу «А» враховано фінансування з національних джерел, «Б» – з усіх джерел, «В» – обсяги витрат на внутрішні і зовнішні НДДКР та на придбання об'єктів промислової власності як складова інноваційних витрат. У розрізі інноваційних витрат у випадку підходів «А» і «Б» враховано сукупні витрати на технологічні інновації, а підходу «В» – різниця між сукупними інноваційними витратами та витратами науково-технічного спрямування, які входять до інноваційних.

Розгляд витрат на науково-технічну діяльність згідно з підходом «А» свідчить про значне зменшення частки високонаукоємної групи (на 14,6 відс. пункти), що підтверджується розподілом «ОЕСР–А».

Значно менше зменшення частки високонаукоємної групи забезпечує використання підходу «Б» (також підтверджується змінами у розподілі «ОЕСР–Б»), що пояснюється включенням іноземного фактору у фінансуванні НДДКР, який компенсує відхід вітчизняних економічних суб'єктів від замовлень на проведення НДДКР промислової спрямованості та посилює загальну інерційність процесів. Усупереч цим тенденціям відбувається зростання частки групи згідно з підходом «В» – з 29,7 до 65,1%, що свідчить про коректнішу локалізацію об'єктів за витратами науково-технічного характеру, які впроваджуються у виробництво. Аналогічне відбувається з інноваційними витратами, які сприяють вті-

ленню науково-технічних результатів у кінцеву продукцію: в 2001–2010 роках: її частка у високонаукоємній групі зросла з 16,4 до 26,0%, що виходячи з різноманітності інноваційних витрат є позитивним явищем. Зазначимо, що частка інноваційних витрат високонаукоємної групи при використанні підходів «А» і «Б» виявляється більш ніж вдвічі меншою, що ставить питання щодо коректності розповсюдженої процедури кваліфікації груп за рівнем наукоємності виходячи лише з обсягу науково-технічної пропозиції, яка потенційно може бути застосованим у виробництві. На думку авторів (і це вже втілено в авторській кваліфікаційній технології), в цьому процесі обов'язково мають бути враховані й інноваційні витрати. Врахування цього підіймає валідність підходу «В», застосування якого, до речі, демонструє значно менше зменшення рівню наукоємності за обробною промисловістю в цілому: якщо її рівень при використанні підходу «А» вона за 2001–2010 роки впав у 2,28 раза, підходу «Б» – у 1,94 раза, то при застосуванні процедур підходу «В» – тільки в 1,68 раза, хоча і цей факт у ніякому разі не можна трактувати позитивно.

Окрім суто наукових цілей дослідження галузевої структури в аспекті розподілу об'єктів за рівнем наукоємності має й практичне значення. Це насамперед стосується середнього розміру об'єкта певної групи в аспекті обсягу реалізованої продукції. Стимулювання витрат на промислові НДДКР, що веде до зростання рівня галузевої наукоємності, не може вважатися самоціллю. НДДКР мають втілюватися в інновації, а останні – впливати на обсяги реалізації. Тому витримувати підвищений рівень наукоємності при зростанні випуску набагато складніше, ніж вкладати в НДДКР економічно депресивної галузі, одержуючи рекордні значення рівню наукоємності. Відстежимо, наскільки затребуваною є продукція кожної з груп переробної промисловості, що розглядаються, порівнюючи результати розподілів галузей чотирма способами за чотири роки. В табл. 3 наведені розрахунки групових середніх значень обсягу реалізованої продукції частки від її загального обсягу. Для цього частку групи за рівнем наукоємності поділено на кількість об'єктів, що до неї входять, чим елімінується фактична різниця груп з точки зору їх кількісного складу (котрий варіюється в залежності від способу обчислення наукоємності). Власно кажучи, цей прийом можливо здійснити відносно й інших розрізів, які наведені в табл. 2. Розріз промислової продукції обрано як результатуючий для всього науково-виробничого циклу. Значення середнього розміру об'єкта за групами порівнюємо з його середнім значенням за всім масивом, тобто з 4,167% як $1/24$ від умовної одиниці (при розширенні переліку об'єктів це значення буде дорівнювати $1/N$, де N – загальна кількість об'єктів у виборці).

Розгляд фактичного стану української економіки загалом свідчить про її перебік на користь розвитку середньонизьконаукоємних ВЕД при групуванні об'єктів за класифікацією ОЕСР (всі роки). При використанні підходу «А» акцент склав-

Таблиця 2. Питома вага груп об'єктів переробної промисловості за групами наукоємності в обраних розрізах

Об'єкт за КВЕД*	Способи групування об'єктів згідно з підходами до обчислення наукоємності											
	ОЕСР-А				А				ОЕСР-Б			
Роки	2001	2008	2009	2010	2001	2008	2009	2010	2001	2008	2009	2010
Частка об'єкта в обсязі витрат на науково-технічну діяльність, %												
I	53,4	46,9	47,7	40,6	52,6	47,9	45,7	38,0	60,7	48,3	57,7	57,9
II	35,5	31,6	32,3	38,1	33,6	30,6	38,8	40,6	30,0	30,3	26,7	27,3
III	9,3	19,3	17,5	18,9	7,7	10,2	8,0	16,3	8,0	19,8	14,1	13,5
IV	1,8	2,2	2,5	2,4	6,1	10,3	7,5	5,1	1,3	1,6	1,5	1,3
Частка об'єкта в обсязі витрат на інноваційну діяльність, %												
I	8,7	7,6	11,5	14,0	5,4	6,0	8,6	11,0	8,6	7,6	11,5	14,0
II	33,9	28,0	28,3	52,6	18,7	17,7	19,3	21,0	33,9	28,0	28,3	52,6
III	25,6	44,2	39,7	22,6	18,1	9,5	17,8	38,6	25,6	44,2	39,7	22,6
IV	31,8	20,2	20,5	10,8	57,7	66,8	54,3	29,4	31,8	20,2	20,5	10,8
Частка об'єкта в обсязі реалізованої продукції, %												
I	4,6	2,2	3,9	3,4	3,3	1,8	2,5	2,1	4,6	2,2	3,9	3,4
II	19,1	22,5	17,3	18,6	11,2	10,2	13,6	10,3	19,1	22,5	17,3	18,6
III	43,8	50,6	46,4	48,6	9,5	15,7	17,4	39,2	43,8	50,6	46,4	48,6
IV	32,5	24,7	32,4	29,4	76,0	72,3	66,5	48,4	32,5	24,7	32,4	29,4
Середній рівень наукоємності об'єкта, %												
I	8,568	7,859	4,755	3,865	11,765	9,831	7,113	5,855	15,122	11,143	9,932	10,080
II	1,370	0,517	0,725	0,662	2,219	1,108	1,109	1,274	1,800	0,683	1,036	0,870
III	0,155	0,141	0,147	0,126	0,593	0,240	0,179	0,135	0,209	0,198	0,204	0,164
IV	0,039	0,033	0,030	0,027	0,059	0,053	0,043	0,034	0,042	0,033	0,031	0,027
V	0,740	0,369	0,389	0,324	0,740	0,369	0,389	0,324	1,146	0,509	0,671	0,592
Об'єкт за КВЕД	Способи групування об'єктів згідно з підходами до обчислення наукоємності											
	Б				ОЕСР-В				В			
Роки	2001	2008	2009	2010	2001	2008	2009	2010	2001	2008	2009	2010
Частка об'єкта в обсязі витрат на науково-технічну діяльність, %												
I	60,0	50,8	55,8	55,7	11,9	13,0	20,6	18,4	29,7	55,5	63,4	65,1
II	31,3	28,9	29,2	28,8	35,0	50,2	63,0	69,7	58,5	31,5	27,8	29,7
III	4,0	3,7	13,4	12,9	14,0	32,6	9,8	10,0	6,2	5,3	1,1	2,0
IV	4,7	16,6	1,6	2,7	39,1	4,3	6,6	1,9	5,6	7,7	7,7	3,2
Частка об'єкта в обсязі витрат на інноваційну діяльність, %												
I	5,4	6,0	8,6	11,0	8,1	7,0	10,3	13,4	16,4	18,9	21,2	26,0
II	21,3	17,7	18,4	20,9	33,7	25,5	23,9	50,2	42,2	19,6	14,7	38,9
III	15,5	3,0	29,2	38,6	27,7	45,6	43,5	24,4	17,1	15,2	0,6	1,9
IV	57,7	77,3	43,8	29,5	30,4	21,9	22,3	12,0	24,2	46,3	63,5	33,2
Частка об'єкта в обсязі реалізованої продукції, %												
I	3,3	1,8	2,5	2,1	4,6	2,2	3,9	3,4	8,5	12,7	9,8	8,2
II	13,5	10,2	11,7	10,3	19,1	22,5	17,3	18,6	38,6	14,7	15,2	16,3
III	7,2	4,7	44,9	39,2	43,8	50,6	46,4	48,6	8,9	17,7	1,3	2,9
IV	76,0	83,3	40,9	48,4	32,5	24,7	32,4	29,4	44,0	54,9	73,7	72,6
Середній рівень наукоємності об'єкта, %												
I	20,838	14,326	14,979	15,696	0,661	1,204	0,908	0,818	0,885	0,890	1,112	1,201
II	2,648	1,436	1,677	1,656	0,464	0,455	0,626	0,567	0,383	0,437	0,314	0,276
III	0,634	0,390	0,200	0,194	0,081	0,131	0,036	0,031	0,176	0,061	0,149	0,104
IV	0,071	0,101	0,026	0,033	0,305	0,035	0,035	0,010	0,032	0,029	0,018	0,007
V	1,146	0,509	0,671	0,592	0,253	0,203	0,172	0,151	0,253	0,203	0,172	0,151

Джерело: авторський розрахунок.

* Примітка: для позначення груп з різними рівнями наукоємності використано такі символи: I – високонанукоємна група, II – середньовисоконанукоємна група, III – середньонизькоукоємна група, IV – низьконанукоємна група, V – обробна промисловість у цілому.

ся у бік низьконанукоємних ВЕД (2001), середньонизьконанукоємних та низьконанукоємних ВЕД (2008–2009) та середньонизьконанукоємних ВЕД (2010). Реалізація підходу «Б» привела до подібних результатів за виключенням того, що в 2008 році акцентувалися лише низьконанукоємні ВЕД, а в 2009 році – лише середньонанукоємні. При застосуванні підходу «В» відбулися значні метаморфози: якщо на початку десятиріччя найкрупнішим виявився середній об'єкт се-

редньовисоконанукоємної групи (унікальне явище, яке пов'язано з інтенсивним придбанням та впровадженням технологій в харчовій та тютюновій промисловості, яка, будучи великим об'єктом за обсягами реалізації, завдяки цьому тимчасово отримала вищесередньонанукоємний статус), то в 2008 році – вже середньонизьконанукоємної, а в 2009–2010 роках – й низьконанукоємної групи. Таким чином, результати обчислення в призмі трьох перших згада-

Таблиця 3. Середній розмір об'єкта переробної промисловості України за групою наукоємності та підходом до групування (частка від загального обсягу реалізованої продукції відповідного року, %)

Група / підхід	Рік							
	2001				2008			
	ОЕСР	А	Б	В	ОЕСР	А	Б	В
Високонаукоємна	0,920	0,825	0,825	2,833	0,440	0,360	0,360	2,117
Середньовисоконаукоємна	3,820	2,800	2,700	4,838	4,500	3,400	3,400	2,160
Середньонизьконаукоємна	7,317	3,200	3,650	2,967	8,433	5,233	2,350	11,425
Низьконаукоємна	4,063	5,846	5,846	4,400	3,088	5,562	5,950	3,433
Група / підхід	Рік							
	2009				2010			
	ОЕСР	А	Б	В	ОЕСР	А	Б	В
Високонаукоємна	0,771	0,832	0,832	1,970	0,683	0,699	0,699	2,052
Середньовисоконаукоємна	3,457	2,265	2,340	1,895	3,708	2,059	2,059	2,329
Середньонизьконаукоємна	7,725	5,806	8,990	1,281	8,105	9,788	9,788	0,974
Низьконаукоємна	4,050	5,542	3,719	7,371	3,677	4,038	4,038	7,256

Джерело: авторський розрахунок.

них вище підходів свідчать про стійке домінування груп з нижчесереднім рівнем наукоємності з трендом на користь середньонизьконаукоємної групи, де величина середнього об'єкта в 2010 році наблизилася до 10%. Однак найбільш виразну тенденцію до деградації технічного рівня кінцевої продукції демонструє застосуванні підходу «В», який на відміну від інших враховує абсорбцію виробництвом науково-технічних результатів. Зазначимо, що великі розміри об'єктів нижчесередніх груп є очікуваним явищем, важливішим є питання, як вони співвідносяться з вищесередніми. Найбільша пропорція спостерігалася в 2008 році (підхід «Б»), коли розкид між середніми об'єктами низьконаукоємної та високонаукоємної групи досяг 16,53 раза завдяки суттєвому розширенню попиту на продукцію першої в 2001–2008 роках. Цікаво, що у формально післякризовому 2010 році відновився значний розкид між середніми об'єктами середньонизьконаукоємної та високонаукоємної груп, який досяг 14 разів (підходи «А» і «Б») та 11,87 раза (підхід ОЕСР). На нашу думку, це свідчить про прогресуючий відрив профілю діяльності науково-технічних організацій (що відбивається в підходах «А» і «Б» як пов'язаних з їхнім фінансуванням) від завдань наукового супроводу створення нової продукції на підприємствах. Тобто фінансування НДДКР минає ті організації, профіль діяльності яких є релевантним групі галузей, що забезпечують підвищені обсяги реалізації. На користь цієї тези свідчить й стійке зростання співвідношення між розмірами об'єктів середньонизьконаукоємної та середньовисоконаукоємної груп в 2008–2010 роках за трьома першими підходами. Врахування процесів абсорбції науково-технічних результатів призводить до зменшення розкиду та підвищення частки вищесередніх груп, оскільки відображає фактичний, а не потенціальний науковий супровід, який може і не дістатися виробництва. Примітно, що за виключенням 2008 року співвідношення між об'єктами середньовисоконаукоємної та середньонизьконаукоємної груп складається на користь перших, тобто присутній зв'язок між процесами абсорбції та розширенням збуту кінцевої продукції, що свідчить про порівняно більшу

адекватність підходу «В» для вирішення завдання розподілу галузей за групами за рівнем наукоємності.

Слід звернути увагу на те, що у вітчизняних умовах підхід «В» визначає значно більш високі щорічні значення розмірів середнього об'єкта високонаукоємної групи у порівнянні з трьома іншими підходами, причому це спостерігається в усі роки. Тому ВЕД, що входять до неї, мають одержати спеціальну увагу (з точки зору стимулювання), як ті, що порівняно успішно втілюють науково-технічні результати в кінцеву продукцію. В їх складі в 2010 році були: фармацевтичне виробництво, виробництво авіакосмічної техніки, виробництво машин та устаткування (код 29) та суднобудування (на відміну від перших двох останні – особливість України). В 2009 та 2008 роках до цієї групи додатково входило виробництво апаратури для радіо, телебачення та зв'язку (32), виробництво вимірювальних засобів, оптичних та медичних приладів (33), але було відсутнє суднобудування. В 2001 році, коли спостерігалася найбільша економічна «вага» середнього об'єкта високонаукоємної групи, останню доповнювало також виробництво офісної та комп'ютерної техніки (30), але не включалися фармацевтика, виробництво вимірювальних засобів та створення авіакосмічної техніки. Виходячи з цього найстабільнішим елементом у складі високонаукоємної групи виявився ВЕД №29, де попри дуже диверсифіковану (на нашу думку – занадто) внутрішню структуру на підприємствах протягом десятиріччя підтримувався достатньо високий рівень інноваційного застосування науково-технічних результатів. Виробництво авіакосмічної техніки до складу групи входить майже традиційно, але фармацевтика у вітчизняних умовах одержує цей статус лише при реалізації до обчислення наукоємності підходу «В». Тому до числа пріоритетів сучасної промислової політики, на наш погляд, слід віднести саме фармацевтику та найрозвинутіші виробництва коду 29. Це насамперед виробництво двигунів та турбін, виробництво насосів, компресорів та гідравлічних машин, а також машинобудування для металургії, які демонструють високий рівень наукоємності за всіма (!) авторськими підходами (що особливо стосується першого об'єкта в наведеному переліку).

Висновки

1. Виявлено скорочення в 2008–2010 роках обсягу інноваційних витрат у постійних цінах на 48,9%, що суттєво відрізняється від попередніх тенденцій цього десятиріччя, коли відбулося зростання значення показника в 2,175 разів. Зменшення супроводжувалося скороченням обсягу витрат науково-технічної спрямованості як складової інноваційних витрат, які наприкінці періоду виявилися на 13,8% меншими, ніж на його початку. Це свідчить про продовження кризи в інноваційній сфері, оскільки інформацію щодо значень цього показника надають безпосередньо промислові підприємства, а збільшення обсягу реалізації досягається розширенням випуску переважно неінноваційної продукції.

2. Використання трьох підходів до обчислення наукоємності переробної промисловості дозволяє оцінити ступень використання створених науково-технічних результатів у реальному виробництві через призму інноваційних витрат. Аналіз тенденцій, які склалися впродовж 2000-х років, свідчить про зменшення релевантності профілю діяльності вітчизняних науково-технічних організацій потребам промисловості України. В результаті підприємства переходять на закупівлю іноземних науково-технічних результатів (враховуючи придбання технологій і об'єктів інтелектуальної власності), а вітчизняні науково-технічні організації переорієнтовуються на обслуговування іноземних замовників, що у підсумку різко зменшує можливості розвитку національної інноваційної системи.

3. У процесі групування галузей переробної промисловості за рівнем наукоємності мають обов'язково враховані й інноваційні витрати. Апробація трьох авторських підходів до обчислення наукоємності свідчить про більшу валідність підходу «В», застосування якого демонструє значно менше зменшення рівня наукоємності за обробною промисловістю в цілому. До того ж підхід «В» дозволяє виділити високонаукоємну групу об'єктів особливого складу, де значні і обсяги науково-технічних результатів ефективно перетворюються на кінцеву промислову продукцію.

4. Додатково до числа пріоритетів сучасної промислової політики слід віднести фармацевтику та найрозвинутіші виробництва коду КВЕД №29. Це насамперед виробництво двигунів та турбін, виробництво насосів, компресорів та гідравлічних машин, а також машинобудування для металургії, які демонструють високий рівень наукоємності за всіма авторськими підходами.

Література

1. Statistics in focus. Research and development collection. Eurostat. 1998, №1.
2. Godin B. The obsession for competitiveness and the impact on statistics: the construction of high-technology indicators. Project of the history and sociology of S&T statistics. Working paper No.25.

3. Бажал Ю.М. Економічні аспекти розвитку технологічної складової в промисловому виробництві України / Бажал Ю.М. // Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення. За ред. д.е.н., проф. В.П. Александрової. – К.: Інститут економічного прогнозування НАН України, 2002. – 77 с.
4. Федчулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України. – К.: Інститут економіки та прогнозування, 2006. – С. 98–106.
5. Одотюк І.В. Технологічна структура промисловості України: реалії та перспективи розвитку / Одотюк І.В. // НАН України; Ін-т екон та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 304 с.: табл., рис.
6. Малицький Б.А. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови України / Малицький Б.А., Попович О.С., Соловйов В.П. та ін. // Київ. Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, 2005. – 63 с.
7. Hatzichronoglou T. Revision of the High-Technology Sector and product classification. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1997/2. OECD Publishing.
8. OECD Science, Technology Industry Scoreboard. 2007. Annex 1.
9. Денисюк В.А. Високі технології і високонаукоємні галузі – ключові напрями в інноваційному розвитку / Денисюк В.А. // Економіст. – 2004. – №5. – С. 76–81.
10. Кизим Н.А. Высотехнологические отрасли как основа конкурентоспособности экономик мира / Кизим Н.А., Матюшенко И.Ю. // Конкурентоспособность: проблемы науки та практики. Монография. – Харьков: ВД «ИНЖЕК». – 2007. – С. 81–100.
11. Шинкаренко Т.П. Структурна складова підвищення конкурентоспроможності економіки / Шинкаренко Т.П. // Конкурентоспроможність економіки України: стан та перспективи підвищення. За ред. докт. екон. наук І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – С. 96–132.
12. Булкин И.А. Наукоёмкость и технологическая интенсивность отраслей промышленности: методологические подходы и оценки / Булкин И.А., Денисюк В.А. // Наука та наукознавство. – 2010. – №2. – С. 91–104.
13. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития / Отделение общественных наук РАН. Российский науч.-исслед. ин-т экономики, политики и прав в научн.-техн. сфере. – М.: Наука, 2006. – 396 с.
14. Бендиков М.А. Фролов И.Э. Высотехнологический сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития; Центр. экон.-мат. ин-т РАН // Экономическая наука современной России. – М.: Наука, 2007. – 583 с.
15. Класифікація видів економічної діяльності. Електронний ресурс. Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN19567.html
16. Булкин И.А. Группирование отраслей обрабатывающей промышленности в Украине по типам наукоёмкости: выбор показателей и анализ изменений. Часть 1 / Булкин И.А., Денисюк В.А. // Проблемы науки, 2011, №2. – С. 3–16.
17. Булкин И.А. Группирование отраслей обрабатывающей промышленности в Украине по типам наукоёмкости: выбор показателей и анализ изменений. Часть 2 / Булкин И.А., Денисюк В.А. // Проблемы науки, 2011, №4. – С. 8–16.

Вплив акумуляції зовнішніх запозичень на економічне зростання у посттрансформаційних економіках: функціональні зв'язки та емпіричні оцінки

У статті розглядаються теоретичні аспекти впливу нагромадження зовнішнього боргу на економічне зростання в посттрансформаційних економіках. Здійснено за допомогою векторної авторегресії емпіричні оцінки даного впливу, а також надано пропозиції щодо регулювання зовнішньої заборгованості в контексті глобалізації міжнародних ринків капіталів.

Ключові слова: зовнішній борг, посттрансформаційні економіки, авторегресія, міжнародні ринки капіталів.

В статье рассматриваются теоретические аспекты влияния нагромаждения внешнего долга на экономический рост в посттрансформационных экономиках. Осуществлены с помощью векторной авторегрессии эмпирические оценки данного влияния, а также представлены предложения относительно регуляции внешней заборгованности в контексте глобализации международных рынков капиталов.

Ключевые слова: внешний долг, посттрансформационные экономики, авторегрессия, международные рынки капиталов.

Постановка проблеми. Трансформація економічної системи пов'язана із реформуванням економічних, політичних, фінансових та соціальних інститутів і потребує значних фінансово-кредитних ресурсів. Відсутність їх у розпорядженні держав із посттрансформаційною економікою сприяє широкому використанню зовнішніх запозичень як вагомому методу мобілізації ресурсів. Проте варто зазначити, що відкритість досліджуваних економік для потоків капіталу спричинила не лише зростання інвестицій та зовнішнього боргу, а й посилила вразливість економік до зовнішніх шоків.

Кредитна експансія у посттрансформаційних економіках була наслідком об'єктивних процесів: швидкого економічного зростання, розширення міжнародної торгівлі та євро інтеграційних процесів. Однак не варто забувати, що акумуляція зовнішніх запозичень, як і будь-який економічний процес у державі, має свої специфічні наслідки. Одним із неоднозначних є наслідок зростання боргу для економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження зовнішнього боргу та його основних макроекономічних ефектів становить інтерес для економістів різних наукових шкіл та поколінь. Серед сучасних вітчизняних науковців проблематику впливу запозичень на економічне зро-

стання висвітлювали Т. Богдан (Вахненко) [1], О. Горобець [2], Н. Кравчук [3], В. Козюк [4], В. Шевчук [9]. Серед зарубіжних вчених важливий внесок мали праці А. Смирнова [8], К. Патіліо [15], Е. Боренштейна [12], Д. Віллануева [14], Е. Карагол [13] та інших. Основну увагу вчені акцентували на дослідженні теоретичних механізмів впливу боргу на економічне зростання, проте більший інтерес становлять статистичні оцінки даного впливу і його кількісні визначники.

Метою статті є теоретичний та емпіричний аналіз впливу зовнішніх запозичень на економічне зростання у посттрансформаційних економіках із врахуванням сучасних тенденцій посткризового відновлення економік.

Виклад основного матеріалу. В більшості теоретичних моделей потоки зовнішніх запозичень мають позитивний ефект на економічне зростання. В традиційних неокласичних моделях зростання, що передбачають достатню мобільність капіталу або можливість країни позичати чи надавати позики, наслідком запозичень є збільшення короткострокового зростання. Це є стимулом для країн із недостатнім рівнем капіталу (ресурсів) для запозичень та інвестування, оскільки граничний продукт капіталу початково перевищує світову процентну ставку. Збільшення вартості міжнародного капіталу, що зменшує наступні запозичення, призводить до зменшення довгострокового зростання. В даному контексті зазначимо, що надання фінансової допомоги світовими фінансовими установами (МВФ, Світовий банк та ін.) позитивно впливає на економічне зростання, проте лише за умови раціональної урядової політики та сприятливих умов у макроекономічному середовищі [11].

Більшість досліджень показують, що вплив зовнішньої заборгованості на економічне зростання відбувається за рахунок інвестиційних каналів. По-перше, обслуговування надмірної заборгованості може безпосередньо зменшити витрати бюджетних ресурсів на інвестиції, що необхідні для стимулювання економічного зростання. По-друге, висока заборгованість приватного сектору заважає залучати інвестиції, розширювати виробництво і збільшувати зайнятість населення, причиною цього є невизначеність в діях уряду щодо обслуговування великого зовнішнього боргу [18; 19]. В даному напрямі вітчизняні науковці виділяють три підходи до значущості державного боргу для економіки країни (рис. 1).

Крім інвестиційного виділяють ще два канали впливу кредитного ринку на економічне зростання:

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

1. Нагромадження капіталу. Кредитний ринок впливає на економічне зростання через норму формування капіталу шляхом зміни норми заощаджень або шляхом перерозподілу заощаджень серед капіталу, що породжує технології.

2. Технологічні інновації. Кредитний ринок виступає джерелом фінансування інновацій [5].

О. Горобець, за допомогою статистичних методів визначила, що між часткою оплати праці та обсягом державного боргу спостерігається обернена залежність, тобто із збільшенням частки державного боргу частка оплати праці в обсязі ВВП знижується. А при значних обсягах державних заборгованостей, особливо на етапі обслуговування та повернення позик, держава змушена підвищувати податкової ставки з метою мобілізації ресурсів для обслуговування боргу, що відповідно знижує заробітну плату та підприємницькі доходи. Отже, в короткостроковій перспективі вплив державного боргу на розподіл ВВП майже не спостерігається. В довгостроковій перспективі при збільшенні боргових зобов'язань

держави відбувається перерозподіл ресурсів між факторами праці та капіталу.

З погляду теоретичної цінності доцільно розглянути модель надмірного зовнішнього боргу. Це розширена модель Солоу – Свона (неокласична модель зростання), яка пояснює рух боргу та капіталу за умови надмірної заборгованості країни (рис. 2). В т. А показники зовнішнього боргу та капіталу є вищими ніж їх сталі відповідники k^* і d^* . Причиною даної ситуації є акумуляція зовнішньої заборгованості. Внаслідок закономірного зростання економіки k прямує до k^* , показник заборгованості d початково перевищує d^* , а згодом наближається до сталого рівня. Після обмеження доступу до міжнародних фінансових ринків по причині політичної нестабільності або в разі виникнення фінансової кризи (таку ситуацію ми спостерігали в 2008–2009 рр.), збільшення загроз фінансовій системі, або інших як внутрішніх, так і зовнішніх шоків, уряд змушений обмежити зростання капіталу та боргу, наші показники знаходимуться нижче

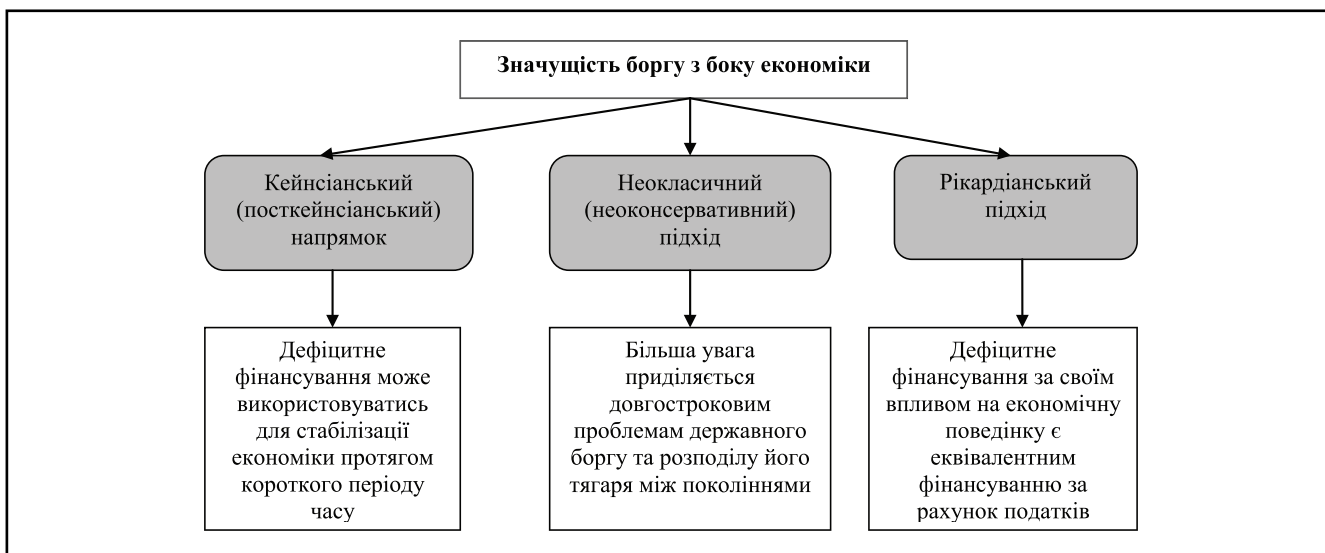


Рисунок 1. Теоретичні підходи до значущості боргу в розрізі економічного зростання країни*

* Складено автором за: [10, с. 9].

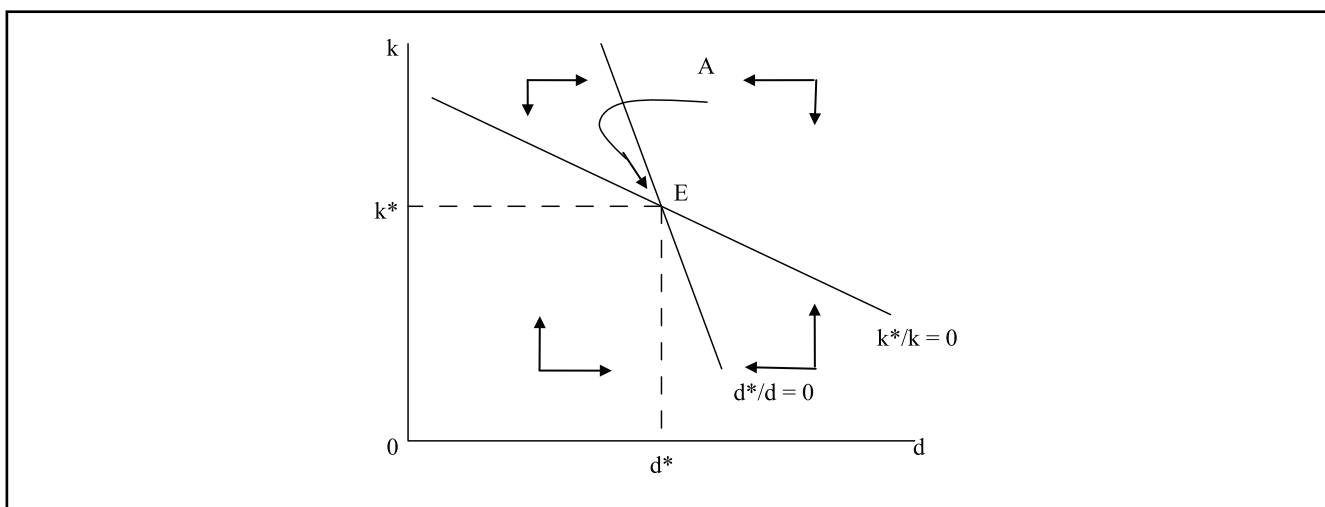


Рисунок 2. Модель функціонування надмірного зовнішнього боргу за Вілануева (Villanueva)

За: [14].

точки Е (точка рівноваги, або точка оптимального обсягу за-позичень для країни).

Проте одразу ж після стабілізації економічної ситуації та відкриття доступу країни до закордонних фінансових активів країна знову позичатиме кошти, аж доки рівень боргу не досягне сталого рівня, а згодом перевищить стабільний рівень (дану модель можна адаптувати до подій 2008–2011 років, зокрема це стосується надання Україні кредитів МВФ) [14].

З іншого боку, збільшення ВВП традиційно вважається чинником зменшення зовнішнього боргу, однак наслідком успішного розвитку реального сектору може стати залучення іноземного капіталу на фондовий ринок, що збільшує зовнішньоборгові зобов'язання і може стати джерелом макрофінансових ризиків у разі відпливу капіталу.

За допомогою споживчого кредитування та відповідних зовнішніх запозичень відбулося у 2008–2010 роках, на думку В. Шевчука, справжнє «проїдання» вітчизняного ВВП [9, с. 163]. Науковець застерігає, що незалежно від можливих інтерпретацій відсутність інвестиційного спрямування запозичень банківської системи підкреслює їх «проїдальний» характер. В підсумку, якщо зовнішні запозичення збільшують продуктивні інвестиції, то наступне збільшення ВВП (еквівалентом якого може бути промислове виробництво) збільшує експорт і забезпечує безпроблемне обслуговування зовнішнього боргу. (Для прикладу: Норвегія в середині 80-х років залучала іноземні позики на рівні 10% ВВП для розробки нафтових родовищ Північного моря. У післявоєнний час успішне використання іноземних запозичень демонстрували Японія та країни Південно-Східної Азії. Проте за останні два десятиліття у країнах, що розвиваються, та з посттрансформаційною економікою не було прикладів успішного використання зовнішніх запозичень для збільшення інвестиційного потенціалу, особливо у розвиток технологічного сектору [9, с. 162].)

Отже, збільшення дефіциту бюджету та нарощування державного боргу позитивно впливають на економічну динаміку лише у короткостроковому періоді, в довгостроковому основні макроекономічні показники погіршуються. Основними каналами негативного впливу експансійної фіскальної політики є підвищення рівня реальних відсоткових ставок і збільшення обсягів податкових вилучень, що знижує динаміку економічного розвитку.

Важливим аргументом на користь акумуляції зовнішніх запозичень є те, що запозичення під час економічних спадів служить цілям стабілізації економіки, бо перешкоджає різкому падінню сукупного попиту. Тобто зростання державних видатків викликає кількаразове зростання сукупних витрат й обсягу ВВП. Відтак попит на кредитні ресурси та їх пропозиція на міжнародних ринках насамперед залежать від загальноекономічної ситуації та фази економічного циклу.

З іншого боку, якщо відбувається суттєве зростання ВВП, а частка державного боргу у ВВП не збільшується, то зростання абсолютного розміру державного боргу жодною мірою не свідчить про погіршення стану боргової безпеки [7, с. 13]. Тобто якщо темпи економічного зростання вищі, а реальні процентні ставки, під які розміщуються державні запозичення, нижчі, такий тип фінансування бюджетного дефіциту виправдовує себе. У разі, коли економіка держави виявляє незначне зростання або перебуває у стані стагнації, фінансування витрат з обслуговування й погашення державного боргу має проблематичний характер і визначення межі державної заборгованості набуває особливої актуальності. С. Марченко вважає, що у стабільних умовах країна може і далі збільшувати державний борг, зокрема і зовнішній, якщо стійкий середній темп приросту експорту перевищує середній рівень відсотка за наданими позиками, а також коли ефективність використання запозичених коштів більша від рівня відсоткової ставки за цими ж позиками [7, с. 14].

Щодо емпіричних тестувань розглянутих вище думок та теоретичних аспектів впливу акумуляції боргу на економічне зростання ми не знайшли відповідних досліджень у працях вітчизняних науковців, проте дане питання широко розглядалося іноземними дослідниками (табл. 1). Зокрема, Е. Карагол емпірично проаналізував зв'язок зовнішнього боргу у довгостроковому і короткостроковому періоді за допомогою VAR-моделей (векторної авторегресії), розроблених для Туреччини, і визначив, що у довгостроковому періоді обслуговування зовнішнього боргу негативно впливає на економічне зростання [13].

Коли зовнішній борг досягає позначки 60% від ВВП, річне економічне зростання зменшується в середньому на 2%, коли борг досягає 90% від ВВП, рівень економічного зростання зменшується вдвоє [15].

Таблиця 1. Результати емпіричних досліджень зв'язку зовнішнього боргу та економічного зростання

Дата публікації дослідження	Автор дослідження	Період і база дослідження	Результати
1990	L. Geiger	1974–1986 9 країн Пн. Америки	Існує статистичний значущий двохсторонній зв'язок між борговим навісом і економічним зростанням
1993	D. Cohen	1965–1987 81 країна, що розвивається	Зовнішній борг не впливає на зростання ВНП
1996	P. Afxentiou, A. Serletis	1970–1980 55 менш розвинутих країн	Немає суттєвого зв'язку між зовнішнім боргом та доходом
1996	A. Fosu	1970–1986 Арабські країни	Кошти обслуговування зовнішнього боргу зменшує зростання випуску продукції через зменшення продуктивності
2002	E. Karagol	1965–2001 Туреччина	Обслуговування боргу негативно впливає на економічне зростання у довгостроковій перспективі

Систематизовано автором за: [13; 14; 17; 19].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Науковці МВФ вважають, що значний обсяг боргу в країнах з низьким рівнем доходу обмежує можливість держави забезпечувати виконання соціального пакету послуг, таких як освіта. Також значні обсяги запозичень зменшують економічне зростання через сповільнення темпів акумуляції людського капіталу [15]. Коригування макроекономічних диспропорцій за наявності вагомого боргового навантаження, на думку Т. Богдан, викликає значні труднощі, адже зростання рівня відсоткових ставок стає стійким і призводить до підвищення боргового коефіцієнта і темпів інфляції. В сучасних умовах надмірні державні позики витісняють із кредитних ринків корпоративних позичальників, оздоровлення фінансового стану яких має ключове значення для відновлення світової економіки [1, с. 19].

У докризовий період економіки більшості країн характеризувалися помірним борговим навантаженням (співвідношення боргу до ВВП). Однак застосування фінансових стимулів та витрачання державних коштів на підтримку фінансового сектору призвели до істотного зростання державної заборгованості, підвищення ризиків «зараження» економік та нової хвилі фінансової кризи, початковим етапом якої стане боргова криза європейських країн. Російські науковці на основі моделі перколяції та з застосуванням степенного закону розподілу глобального боргу (= 62,5 трлн. дол.) розраховували, що «глобальна» криза настане через 56 місяців, або через 4,5 року, і розпочнеться з боргової кризи та дефолту низки країн [8, с. 27].

Аналізуючи рис. 3, зазначимо, що багато розвинутих економік, особливо в Європі, на даний час обтяжені надзвичайно великими рівнями зовнішнього боргу (що досягає 200% від ВВП). Країни з посттрансформаційною економікою (Україна, Росія, Польща, Чехія, Словаччина, Словенія, Румунія та ін.) також характеризуються надмірним зовнішнім боргом і досить низьким рівнем ВВП на одну особу в порівнянні з розвинутими європейськими країнами (рис. 4).

Для більш детальної оцінки боргового навантаження економіки та можливості виникнення боргової кризи необхідно проаналізувати основні показники самодостатності зовнішнього боргу (боргової безпеки). Порівнюючи показники України та Польщі (табл. 2), зауважимо, що Україна по всіх показниках перевищує порогові, тобто безпечні, значення для зовнішнього боргу.

Для Польщі відношення зовнішнього боргу до ВВП є незначним, проте небезпечним є відношення боргу до експорту та імпорту товарів та послуг, адже відомо, що основну частину платежів з обслуговування зовнішнього боргу беруть на себе платники податків (просте населення) та великі компанії-експортери.

Висока питома вага зовнішнього боргу має негативний вплив на економічний розвиток країни, оскільки призводить до передачі частини національного доходу за межі країни, загострює проблеми з платіжним балансом, сприяє розгортанню валютних криз, а також зумовлює суттєву залежність

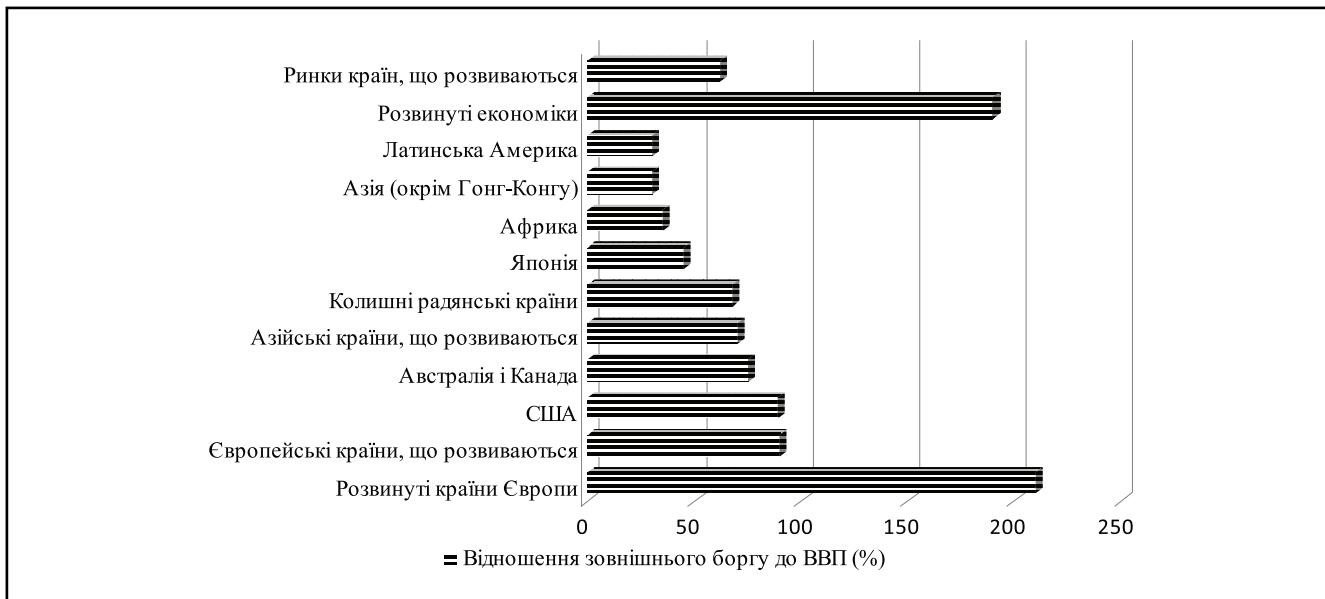


Рисунок 3. Відношення зовнішнього боргу до ВВП: середні значення для 59 країн*, 2010 рік

* Побудовано автором за: [17].

Таблиця 2. Показники самодостатності зовнішнього боргу України та Польщі*, 2010 рік

Показники	Порогові значення	Україна	Польща
Відношення зовнішнього боргу до ВВП, %	50	91,63	29,19
Відношення зовнішнього боргу до експорту та імпорту товарів та послуг, %	250	395,9	344,2
Зовнішній борг на одну особу, \$	200 (для України)	2290	5231
Співвідношення планових платежів з обслуговування боргу до експорту, %	300	–	–

Розраховано автором за даними Національного банку України та Польщі

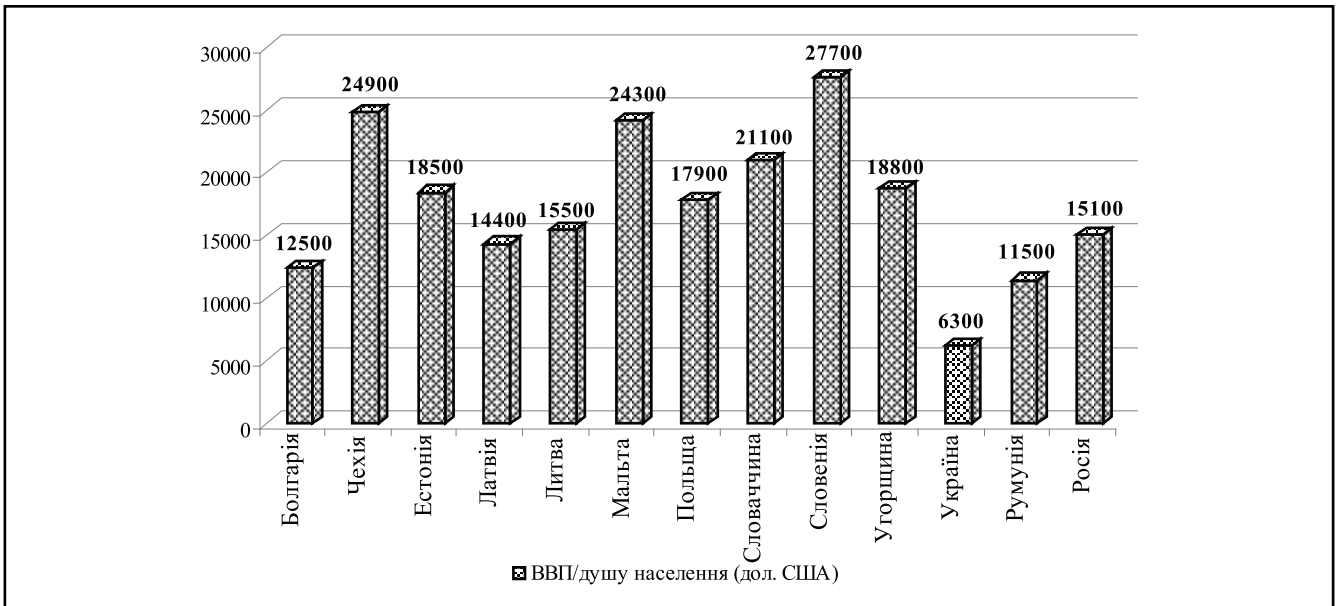


Рисунок 4. Показник ВВП на душу населення у посттрансформаційних економіках* у 2010 році

* Побудовано автором за даними Світового банку.

обслуговування зовнішнього боргу, від динаміки курсу національної грошової одиниці.

Для емпіричних оцінок впливу накопичення боргу на економічне зростання в посттрансформаційних економіках ми здійснили низку емпіричних тестувань.

Аналізуючи отримані результати зазначимо, що обидві побудовані регресійні моделі вказують на міцний, прямопропорційний зв'язок між економічним зростанням та акумуляцією зовнішніх запозичень.

$$y = 2.2791e^{0.1888x} \quad (1)$$

Високий коефіцієнт детермінації ($r = 0,46$) вказує на адекватність побудованої моделі (рис. 5а). Зауважимо, що зв'язок для України є більш щільним (рівня 1).

$$y = 14.63 + \frac{(-11.40)}{x} \quad (2)$$

Моделі взаємозв'язку для Польщі (рівня 2) також є достовірною, про що свідчить високий коефіцієнт детермінації ($r = 0,88$, рис. 5б).

Для більш детального аналізу чинників економічного зростання в посттрансформаційних країнах ми використали інструментарій макроекономічного моделювання (пакет Eviews) і розробили VEC-моделі (векторні авторегресії). Вихідними даними для дослідження обрано дані динаміки основних макроекономічних показників України, Польщі, Чехії та Росії, а саме: ВВП, зовнішній борг, обмінний курс національних валют до долара США та динаміка експорту.

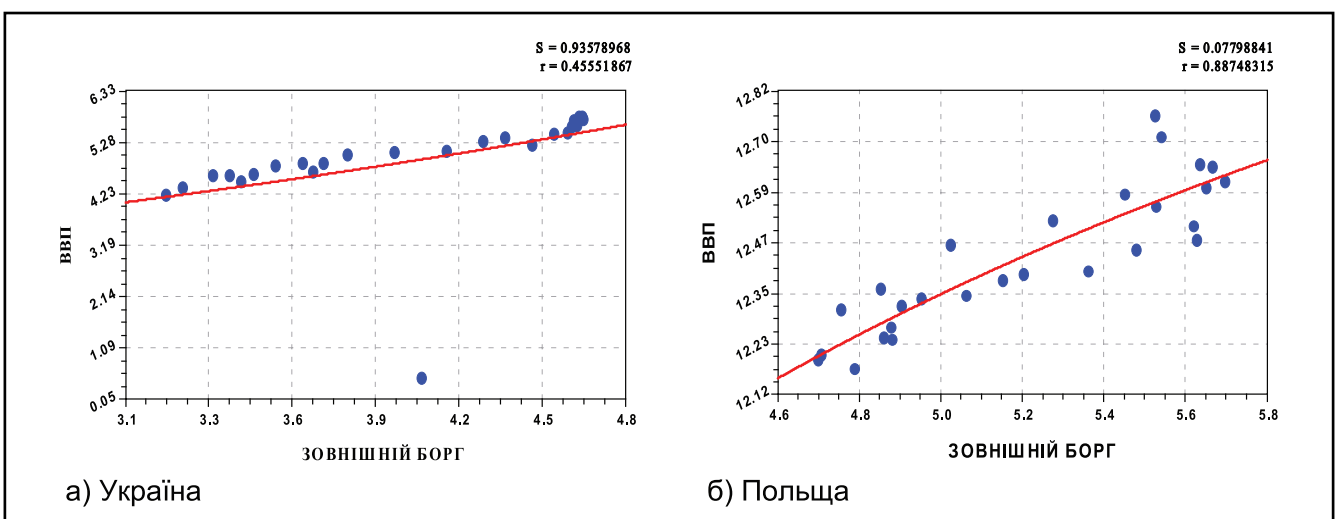
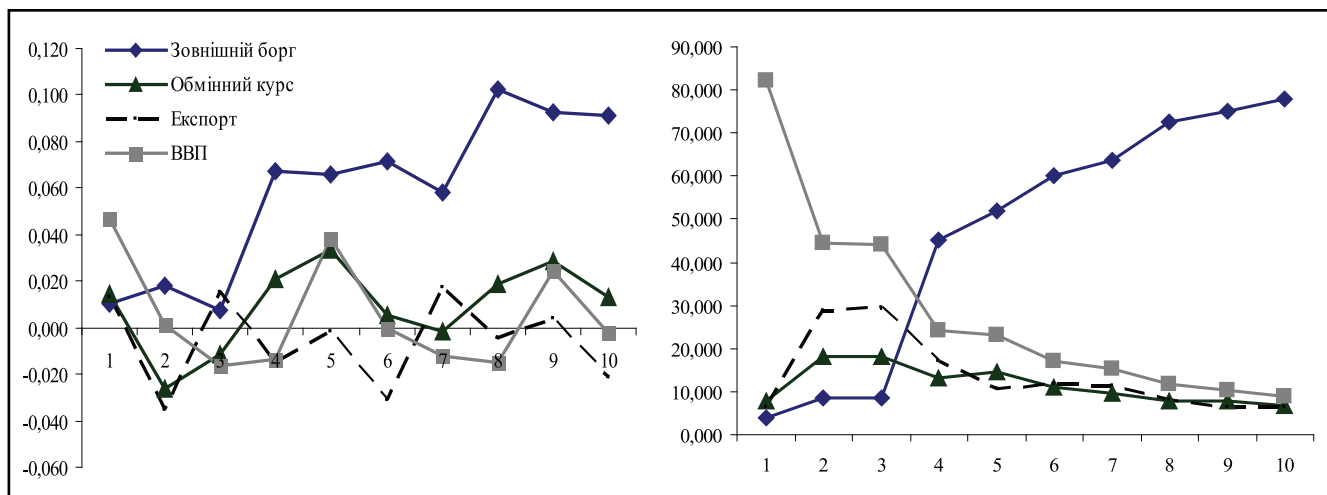


Рисунок 5. Залежність динаміки ВВП від акумуляції зовнішнього боргу^{1*}

* Розраховано автором за допомогою інструментарію нелінійного прогнозування.

¹ Для розрахунку зв'язку між зовнішнім боргом та ВВП України та Польщі використано нелінійне програмування та статистичні дані зібрані з офіційних сайтів Міжнародного валютного фонду та національних банків досліджуваних країн. Статистична вибірка становила 7 років (1 квартал 2003 року – 4 квартал 2010 року). Для зручності розрахунків дані були прологарифмовані.

Рисунок 6. Чинники економічного зростання в Україні (оцінки VEC)²

² Для кожної залежної змінної подано імпульсні функції, що характеризують залежність від інших залежних змінних (ліворуч), а також декомпозицію залишків, що характеризує вагу кожного чинника у змінах залежної змінної (праворуч). Використано VEC-модель з двома лагами.

Найвагомішим чинником економічного зростання в Україні є зовнішній борг (визначає близько 70% зміни ВВП) та експорт (визначає близько 10% зміни ВВП), проте вага експорту як чинника економічного зростання послаблюється з періодами (від 30% у 2004 році до 10% у 2010 році). Зауважимо, що динаміка ВВП України прямо залежить від динаміки зовнішнього боргу (рис. 6), а також від коливань обмінного курсу гривні. Отримані результати переконливо засвідчують, що економічне зростання в Україні в більшій мірі залежить від фінансових показників або ж результатів діяльності фінансового сектору та спекулятивних валютних операцій ніж від діяльності реального сектору економіки, розвиток якого забезпечує стабільний розвиток економіки і забезпечує робочі місця.

Для Польщі зовнішній борг є найвагомішим чинником економічного зростання, він здійснює позитивний вплив на динаміку ВВП і визначає близько 30% його зміни. Проте на відміну від України, даний вплив послаблюється з періодом (рис. 7). Негативним є вплив динаміки обмінного курсу національної грошової одиниці (злотого), а вплив експорту є незначним (вага даного показника в зміні динаміки ВВП дорівнює близько 5%).

Аналізуючи результати проведеного дослідження для Чехії (рис. 8), зазначимо, що чинниками економічного зростання для даної країни є експорт та обмінний курс, натомість зовнішній борг негативно впливає на динаміку ВВП, а посилення даного впливу відбувається в період світової фінансової кризи.

Збільшення експорту стимулює зростання ВВП і даний позитивний вплив посилюється, його вага в декомпозиції залишків стрімко зростає протягом періоду і надалі сягає 40%. Вага зовнішнього боргу та обмінного курсу крони в декомпозиції залишків в останньому періоді майже однакова і коливається в межах 20%.

Основними чинниками економічного зростання в Росії (рис. 9) є експорт (вага даного чинника в декомпозиції залишків дорівнює близько 60%) та зміни обмінного курсу рубля до долара США (вага динаміки обмінного курсу в динаміці ВВП дорівнює близько 20%) проте даний чинник здійснює негативний вплив на економічне зростання. Зауважимо, що зовнішній борг складає незначну частку в динаміці ВВП Росії (близько 3%).

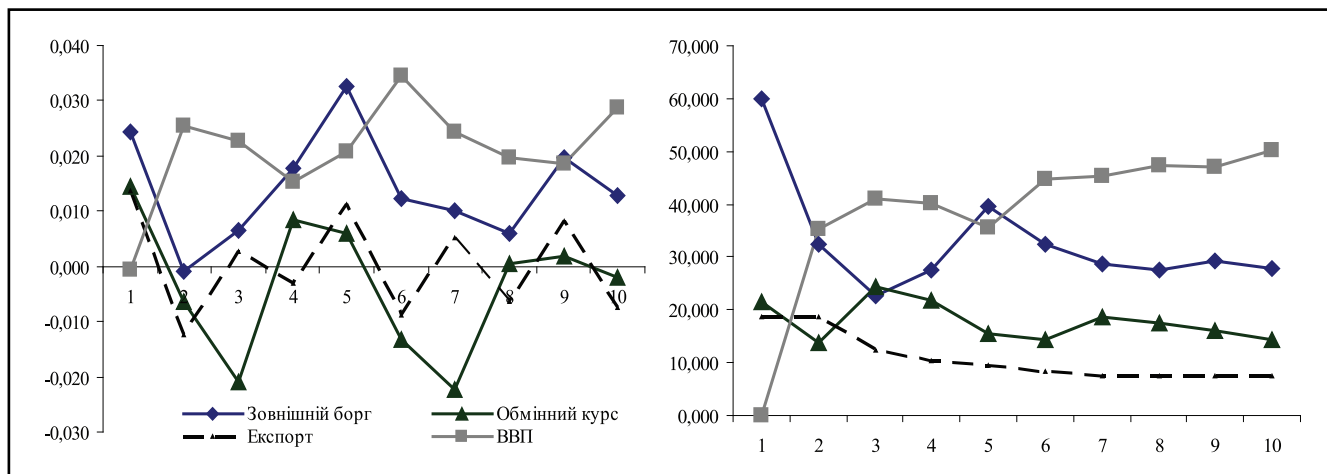


Рисунок 7. Чинники економічного зростання в Польщі (оцінки VEC)

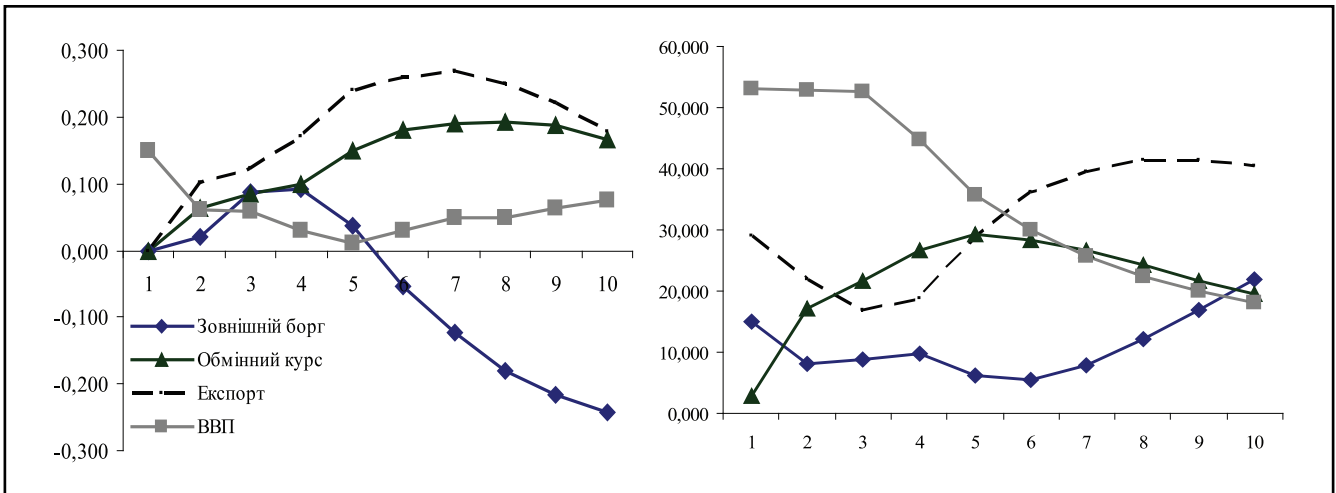


Рисунок 8. Чинники економічного зростання в Чехії (оцінки VEC)

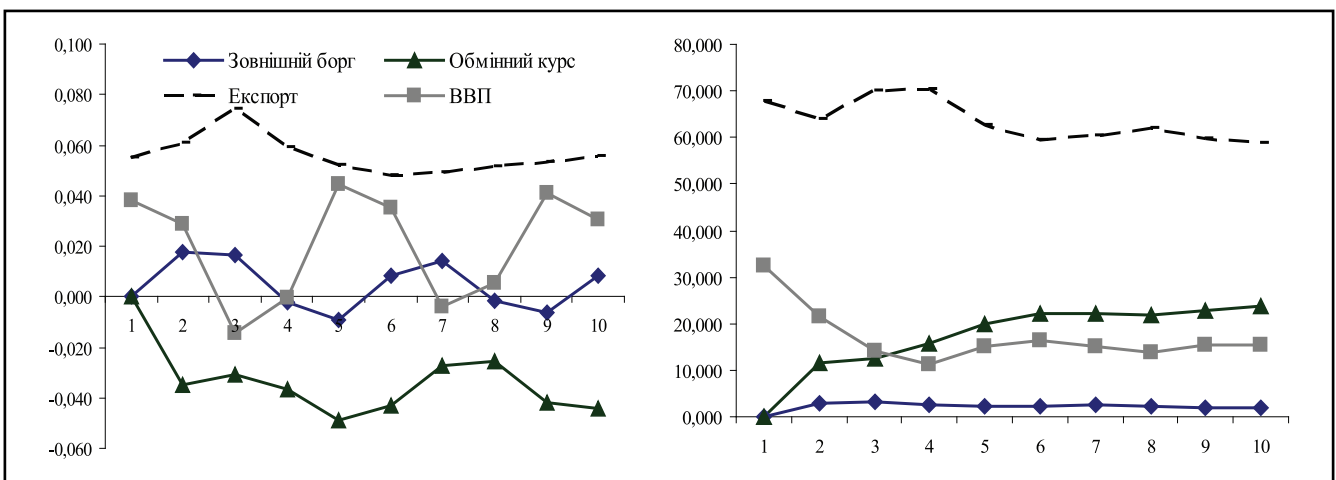


Рисунок 9. Чинники економічного зростання в Росії (оцінки VEC)

Отже, проведені економетричні тестування чинників економічного зростання в країнах з посттрансформаційною економікою засвідчили, що накопичення зовнішніх запозичень стимулює економічне зростання в Україні та Польщі, для Чехії даний вплив не простежується, а у випадку Росії цей вплив є незначним. Вагомим є висновок, щодо незначної ваги експорту в динаміці ВВП України та Польщі, це ще раз підтверджує гіпотезу про те, що надмірне зростання ВВП в посттрансформаційних країнах на передодні кризи відбувалося за рахунок курсових коливань національних валют і фінансових впливів з-за кордону. Натомість приклад Чехії та Росії демонструє стрімке економічне зростання за рахунок збільшення промислового виробництва і відповідно експорту, що є підтвердженням загальновідомих теоретичних концепцій економічного зростання країн.

Висновки

У підсумку зазначимо, що при визначенні оптимальних значень зовнішнього боргу та граничних показників боргового навантаження, насамперед, необхідно брати до уваги класичну теорію боргу, що базується на низці гіпотез, а саме: 1) на обсяг урядових витрат боргова політика не впли-

ває; 2) тимчасове зменшення боргу у поточному періоді передбачає їх збільшення у майбутньому, оскільки борг не може постійно зростати; 3) теперішня вартість підвищення податків дорівнює вартості поточного приросту внутрішнього та зовнішнього боргу. До того ж при визначенні безпечних меж акумуляції зовнішніх запозичень доцільно враховувати загальну економічну ситуацію не тільки в окремо взятій країні, а й цілому світі, зокрема це стосується фаз спаду та піднесення світової економіки, виникнення кризових явищ та врахування сучасних глобальних дисбалансів в системі державних фінансів.

Вітчизняні аналітики для підвищення ефективності регулювання зовнішнього сукупного боргу рекомендують запровадити інтегровану аналітичну систему обліку зовнішніх боргів банків і не фінансових підприємств, а макропруденційні нормативи в сучасних умовах повинні орієнтуватись на зниження системних ризиків і стримування кредитних бумів. Важливе значення для зміцнення економічної бази та підвищення спроможності економіки обслуговувати раніше накопичені борги має посилення інституційної складової видатків бюджету, а також створення нових інститутів контролю за наданням позик та їх раціональним використанням, на зра-

зок Агенції з управління зовнішнього боргу, що вже успішно діють в Португалії та Великобританії. Оскільки позичкові операції в посттрансформаційних економіках мало впливають на темпи та якість економічного зростання, запозичені кошти спрямовуються на фінансування поточних видатків держав і обслуговування раніше накопичених боргів, що може призвести до розбалансування системи державних фінансів та боргової кризи.

Проблему ефективного використання зовнішніх коштів, а також обслуговування раніше накопичених боргів доцільно розглядати на міжнародному рівні. Зокрема, з метою забезпечення довгострокової стійкості, в даному напрямку доцільно переглянути програми перебудови та часткового списання заборгованості, щодо країн з високою заборгованістю в рамках Паризького і Лондонського клубів, здійснити операції з конверсії заборгованості (на національному рівні), надати фінансову підтримку країнам-боржникам МВФ, за умови здійснення взаємно узгоджених програм структурної перебудови, а також повести міжнародні дипломатичні переговори зі скорочення заборгованості з ініціативи групи G-8 для скорочення обсягу світової заборгованості.

Проте, зазначимо, що потенціал вирішення проблеми ефективного використання запозичених коштів, в розрізі позитивного впливу на економічне зростання, за рахунок лише згаданих вище методів доволі обмежений. Тому, на нашу думку, пріоритетними в даному напрямку є дослідження факторів формування зовнішньої заборгованості у співставленні з тенденціями формування ВВП посттрансформаційних країн, а також аналіз сучасних методів реструктуризації заборгованості відповідно до можливостей держави та пошук альтернативних джерел обслуговування надмірних зовнішніх боргів.

Література

1. Богдан Т. Регулювання боргових процесів на новому етапі розвитку світової фінансової системи / Т. Богдан // Вісник НБУ. – 2010. – №8. – С. 18–24.
2. Горобець О.Г. Державний борг України та його вплив на розподіл валового внутрішнього продукту / О.Г. Горобець // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3 (45). – С. 17–23.
3. Іващук О.Т. Кількісні методи фінансового прогнозування боргової стратегії держави: концептуалізація, методологія, практика / О.Т. Іващук, Н.Я. Кравчук // Світ фінансів. – 2004. – №1. – С. 34–47.
4. Козюк В. Боргова політика в системі глобальних макрофінансових процесів / В. Козюк // Світ фінансів. – 2008. – №1. – С. 29–40.

5. Кредит в системі чинників економічного зростання України [Текст]: автореф. дис.... канд. екон. наук.08.00.01 / Поченчук Г.М.; КНУ ім. Т. Шевченка. – К., 2007. – 19 с.

6. Макар О. Концептуальні напрями дослідження впливу зовнішнього боргу на економічне зростання / О. Макар: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.nbuv.gov.ua

7. Марченко С.М. Індикатори боргової безпеки України / С.М. Марченко // Фінанси України. – 2003. – №12. – С. 9–15.

8. Смирнов А. Кредитный «пузырь» и перколяция финансового рынка / А. Смирнов // Вопросы экономики. – 2008. – №10. С. 4–31.

9. Шевчук В.О. Макроекономічні ризики прискореної акумуляції зовнішнього боргу в економіці України / В.О. Шевчук // Стратегічні пріоритети. – 2009. – №2 (11). – С. 159–166.

10. Юрій С. Управління зростанням на основі боргу і Україна / С. Юрій // Журнал Європейської економіки. – 2007. – №1 (Том 6). – С. 6–27.

11. Crowdhury R. External debt and growth in developing countries. A sensitivity and causal analysis / World institute for development economies research. discussion paper No. 2001/95. September 2001. P. 1–45.

12. European sovereign debt crisis / New York Times. January 2011: [Електронний ресурс]. Режим доступу: topics.nytimes.com

13. Karagol E. A critical review of external debt and economic growth relationship: a lesson for indebtedness countries: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.econmodels.com

14. Mariano R., Villanueva D. Sustainable external debt levels: Estimates for selected Asian countries. Singapore Management University. – March 23. – 2005. – P. 25, 10–11 p.

15. Pattillo C., Poirson H., Ricci L. What Are the Channels Through Which External Debt Affects Growth? // IMF Working Paper. – January 2004. – С. 3–4.

16. Pogarska O., Segura E. Ukraine. Macroeconomic situation / The Blayzer foundation. January 2011: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.enparoma.org

17. Reinhart C., Rogoff K. Growth in time of debt. January 2010: [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.economics.harvard.edu

18. Serven L. Uncertainty, Instability and Irreversible Investment: Theory, Evidence and Lessons for Africa / World Bank Policy Research Working Paper. – 1997. – No. 1722.

19. Tsintzos P. Does public debt affects inflation uncertainty / International research journal of finance and economics. Issue 16 (2008): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurojournals.com>

Інституційні шляхи розв'язання проблем ресурсного забезпечення малого інноваційного підприємництва

Стаття присвячена дослідженню та розв'язанню проблем ресурсного забезпечення малого інноваційного підприємництва (МІП). А саме – систематизації шляхів підтримки малого інноваційного підприємництва і поділу їх згідно з чотирма типами малих підприємств (МП). Залежно від типу МП запропоновано специфічний механізм участі держави в підтримці МІП через організацію ресурсних потоків (фінансових, матеріальних, науково-технологічних, маркетингових), пошуку споживачів і адаптування на ринку збуту продукції (послуг), що дозволить державним органам проводити цілеспрямовану політику щодо підтримки МІП. Також представлено механізм стимулювання венчурної діяльності через спеціальні фонди прямого інноваційного фінансування (при дотриманні умов по величині ризику, інвестиційній ефективності та поточній рентабельності проекту).

Статья посвящена исследованию и решению проблем ресурсного обеспечения малого инновационного предпринимательства (МИП). А именно – систематизации путей поддержки малого инновационного предпринимательства согласно четырем типам малых предприятий (МП). В зависимости от типа МП предложен специфический механизм участия государства в поддержке МИП посредством организации ресурсных потоков (финансовых, материальных, научно-технологических, маркетинговых), поиска потребителей и адаптации на рынке сбыта продукции (услуг), что позволит государственным органам проводить целенаправленную политику по поддержке МИП. Также представлен механизм стимулирования венчурной деятельности через специальные фонды прямого инновационного финансирования (при соблюдении условий по величине риска, инвестиционной эффективности и текущей рентабельности проекта).

The article is covered the research and problem solving of resource support for the Small Innovative Entrepreneurship (SIE). Namely, it is devoted to the classification of ways to support the SIE according to four types of enterprises. Depending on the type of enterprise it was proposed the specific mechanism of state participation in maintaining of the MIP through the organization of resource flows (financial, material, scientific, technological, marketing), the search for customers and adaptation in the products (services) outlet that it will allow state authorities to carry out a purposeful policy to support the SIE. Also it was presented a mechanism to stimulate venture activities through special funds of direct innovative financing (under the compliance of risk conditions, investment performance and ongoing profitability of the project).

Постановка проблеми. Важливою умовою реалізації стратегії соціально-економічного розвитку України є активізація інноваційних чинників, що мають забезпечити подолання кризових явищ та істотне підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. В цій сфері наукові розробки мають фрагментарний характер, бракує комплексних досліджень з організаційного, правового, інформаційного забезпечення та економічного стимулювання. Це свідчить про актуальність дослідження механізму державного управління сфери розвитку МІП.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню цих проблем присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема В. Александрової, Ю. Бажала, І. Бондар, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Красовської, І. Єгорова, О. Кондрашова, Ю. Ключи, О. Лапка, М. Пашути, М. Портера, Й. Шумпетера, Ю. Шкворця та інших.

Метою статті є систематизація шляхів підтримки малого інноваційного підприємництва, що дозволить державним органам проводити цілеспрямовану політику щодо підтримки МІП. Також надано пропозиції для активізації венчурної діяльності (через спеціальні фонди прямого інноваційного фінансування), яка являється одною з перспективних фінансових підтримок МІП.

Виклад основного матеріалу. В ході дослідження було виявлено, що сектор малого інноваційного підприємництва характеризуються нестабільністю, ризиковим характером діяльності та низьким рівнем платоспроможності. Малі підприємства програвуть великим у конкурентній боротьбі за фінансові, матеріальні, технологічні та трудові ресурси, що в свою чергу, значно обмежує можливості розвитку сектору малого інноваційного підприємництва. Це веде за собою скорочення потенціалу щодо виконання суспільно важливих соціально-економічних функцій в активізації інноваційних процесів (рис. 1). Тому, на наш погляд, важливим напрямом щодо політики урядів є реалізація системи підтримки сектору малого інноваційного підприємництва (МІП). Їїого сутністю є забезпечення сприятливого доступу діючих або потенційних малих інноваційних підприємств до джерел організаційних, інформаційних, фінансово-матеріальних, трудових та науково-технологічних (проектних) ресурсів.

Це забезпечується шляхом створення нових інституційних механізмів, які спрямовані на доступ малих інноваційних підприємств до ресурсів, що перебувають у державній власності, або на заохочення власників ринкових джерел до співпраці з МІП (див. табл.).



Рисунок 1. Чинники потенціалу малого інноваційного підприємництва

На сьогодні універсальним ресурсом є фінансовий, наявність чи відсутність якого для економічного суб'єкта визначає доступність чи недоступність усього спектру інших матеріальних та нематеріальних ресурсів, які спроможний запропонувати ринок на сучасному етапі – від обладнання та сировини до новітніх ідей, кадрів певного профілю та кваліфікації.

Як свідчить досвід щодо фінансових ресурсів, у секторі МІП вони є дуже обмеженими. Для інноваційних малих підприємств, як підприємств з ризиковою інноваційною діяльністю було б доцільно використовувати фінансування за участю венчурного капіталу, а саме пряме венчурне фінансування.

Багато науковців поняття «венчурний (ризиковий) капітал» трактують як якісно новий спосіб інвестування коштів великих компаній, банків, страхових пенсійних та інших фондів в акції малих інноваційних підприємств, що мають

значний потенціал зростання інноваційних проєктів з високим рівнем ризику.

Найголовнішими рисами інвестицій венчурного капіталу є відсутність вимог до підприємця щодо надання застави або будь-яких гарантій повернення інвестицій. Тому інвестор має дуже ретельно підходити до відбору інноваційного проєкту інвестування з кількох сотень претендентів.

У процесі реального відбору вагому роль відіграють неартикульовані чинники, що підказані інтуїцією та досвідом інвестора: відсутність претензій інвестора на отримання контролю над компанією; надання широкого спектру додаткових послуг задля сприяння зростанню ринкової вартості компанії; орієнтація на дохід від інвестицій у майбутній перспективі у вигляді приросту ринкової вартості пакету акцій та наявності потенційних покупців на контрольні пакети МІП.

Ресурсне забезпечення малого інноваційного підприємництва

Типи інноваційних підприємств	П І Д Т Р И М К А за допомогою:				
	фінансових ресурсів	інформаційних ресурсів	технологічних ресурсів	податкової політики	пошуку споживачів та адаптування на ринку збуту
I ТИП	гранти на реалізацію інноваційних проєктів, компенсація стартових витрат	бізнес-центри, бізнес – інкубатори	режим доступу до наукових розробок	звільнення від оподаткування на диференційований термін	центри маркетингової підтримки, через пряме або опосередковане залучення до виконання державного замовлення продукції
II ТИП	довгострокове кредитування	за рахунок замовника	за рахунок замовника	пільгове оподаткування та прискорена амортизація	за рахунок замовника, через пряме або опосередковане залучення до виконання державного замовлення продукції
III ТИП	дотації, прямі позики	за рахунок основного підприємства	за рахунок основного підприємства	пільгове оподаткування та прискорена амортизація	за рахунок основного підприємства
IV ТИП	довгострокове кредитування,	бізнес-центри, бізнес-інкубатори	на основі досвіду зарубіжних країн	звільнення від оподаткування на диференційований термін, пільгове оподаткування	центри маркетингової підтримки

Основними критеріями відбору інноваційних проектів інвестування є:

- по-перше, актуальність інноваційної (новаторської) ідеї;
- по-друге, наявність перспективи швидкого розширення компанії;
- по-третє, наявність кваліфікованого персоналу (менеджменту).

Венчурному капіталісту за допомогою відповідних фінансових інструментів набагато простіше і вигідніше брати участь у підтримці високоризикових інноваційних проектів. Це підтверджується тим, що технологічні революції, які призвели до трансформації індустріального виробництва, були проведені компаніями, котрі підтримувалися венчурним капіталом. Наприклад, підприємства, які лідирували в розробці кожного нового покоління комп'ютерних технологій (ПК, програмне забезпечення), фінансувалися за рахунок венчурного капіталу. Венчурним інвестиціям притаманні такі основні риси:

- венчурний капіталіст ділить ризик з підприємцем – початківцем;
- тривалий інвестиційний період – від 3 до 7 років;
- у доповнення до інвестицій здійснюються заходи з підтримки управлінського персоналу компанії, що базуються на досвіді та зв'язках інвестора;
- повернення коштів здійснюється у вигляді реалізації частки інвестора у власності компанії, ціна якої зросла в кінці інвестиційного періоду.

Як свідчить статистика останніх років, в Україні фінансування венчурними компаніями в середньому щорічно становить від \$1 млн. до \$7,5 млн. Слід зауважити, що, виконуючи фінансування інноваційних підприємств, вони одержують пакет акцій проінвестованого підприємства обсягом більше 25%, але не вище 40%. Інвестори виходять з думки, що якщо їхня частка у власності компанії становитиме менше 25%, їхні права недостатньо захищені, якщо ж більше 51% – менеджери підприємства, не маючи контрольного пакету, не зацікавлені в роботі. Вони намагаються тримати такий баланс, щоб їх партнери були зацікавлені в розвитку компанії, але не відчували на собі сильного тиску і були зацікавлені, як власники.

Дослідження цього питання говорить про те, що по обсягам попиту та пропозиції зовнішніх капіталовкладень істотної розбіжності в галузевому розрізі не спостерігається. Проте добре помітно значну перевагу попиту над пропозицією зовнішніх інвестицій за кількістю учасників. Це законмірно, оскільки ринок венчурного капіталу в Україні перебуває нині в стадії формування та має потенціал до розвитку. Нерозвиненість фондового ринку являється головною складністю у виході інвестора з проінвестованого бізнесу і, відповідно, отримання своєї частки прибутку. Вона є основною причиною повільного розвитку венчурної діяльності в Україні. Тому для успішного розвитку національного венчурного бізнесу необхідно забезпечити розв'язання таких питань: підприємство – претендент має бути повністю або частково приватним; наявність ринків та галузей, які стрім-

ко розвиваються; наявність кваліфікованого управління підприємством, що буде працювати над впровадженням бізнес-плану та зможе підвищити вартість підприємства для своїх акціонерів; розвиненість фондового ринку.

Окрім венчурних фондів пропозиція венчурного капіталу представлена також спеціальними підрозділами великих промислових корпорацій та приватними інвесторами венчурного капіталу. Специфікою корпоративного венчуринга є те, що основним призначенням венчурної діяльності великих підприємств є не стільки отримання інвестиційного доходу на капіталовкладення, який у жодному разі не порівнянний з масштабами прибутків від основної діяльності, скільки доступ до широкого кола новаторських проектів, що відповідають провідній спеціалізації корпорації. Основним стимулом до здійснення венчурних інвестицій великими корпораціями є пошук шляхів оновлення власних виробничих процесів. Організаційними формами венчурних інвестицій великих корпорацій є стратегічні інвестиції, в результаті яких корпорація отримує контроль за діяльністю МІП, що проводить реалізацію інноваційного проекту, або участь у фондах венчурного капіталу, що надає можливість ознайомлюватися з широким колом інноваційних проектів, які надходять у венчурний фонд у пошуках інвестицій.

В Україні венчурні фонди знаходяться на початковій стадії розвитку та працюють згідно із законодавчою базою, яка представлена в сфері інвестиційної діяльності з цінними паперами в формі «венчурних фондів спільного інвестування». Малі підприємства, зокрема, інноваційні не використовують в своїй практиці цінні папери. Тобто МІП не мають змоги отримати через свої цінні папери фінансові ресурси від діючих венчурних фондів.

Разом із тим це є потенційним напрям фінансування для ризикових інноваційних підприємств. Було б доцільно формування системи «венчурних фондів прямого фінансування малого інноваційного підприємництва», активи яких мали б дозвіл на збір коштів дрібних інвесторів (за традиційною схемою) і використання їх в формі прямих інвестицій в розвиток інноваційних малих підприємств під інноваційні проекти.

Для того щоб ця схема фінансування малого інноваційного підприємництва працювала без відхилень від запланованих для неї цілей реальної підтримки МІП, потрібно введення двох умов такого прямого інвестування коштів «венчурних фондів»:

1. Відбір найбільш окупних на ринку інноваційних проектів для цільового характеру дії капіталів «венчурних фондів».
2. Мале підприємство, яке буде об'єктом інвестування «венчурного фонду прямого фінансування», має відповідати чотирьом критеріям доцільності підтримки: ознака малого бізнесу; ризиковість в певних межах; інвестиційна середньоринкова ефективність; поточна середньоринкова рентабельність роботи МІП в цілому.

При таких умовах потенційно можливі «венчурні фонди прямого фінансування» можуть посилити механізм держав-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ного управління сектором малого інноваційного підприємництва і стати його елементом.

У ході виконаного аналізу можна визначити поняття «венчурного капіталу» як фінансові відносини між інноваційним малим підприємством та інвестором з метою реалізації інноваційного проекту та розвитку суб'єкта малого інноваційного підприємництва на основі реалізації ризикової інноваційної діяльності з потенційно фінансовим або соціальним ефектом у вигляді інноваційного продукту (послуги), прибутку або приросту ринкової капіталізації активного проекту. Тобто інвестор надає підприємству необхідні кошти шляхом вкладення їх у статутний капітал, або виділення пов'язаного кредиту. За це він отримує обумовлену частку (необов'язково в формі контрольного пакету) в статутному фонді компанії, яку він залишає за собою доти, доки не продасть її і не отримає належний йому прибуток. Таким чином, розвиток венчурних відносин сприятиме активізації сектору малого інноваційного підприємництва.

Держкомстат України наводить такі джерела фінансування малих промислових підприємств, що проводять інноваційну діяльність: власні кошти, кредити, вітчизняні інвестори, зарубіжні інвестори, держбюджет, місцевий бюджет, вен-

чурні фонди у складі позабюджетних фондів (на наш погляд). При проведенні аналізу цих джерел виявлено, що на сьогодні фінансування малих підприємств в основній масі проводиться за власні кошти (рис. 2).

Це негативно впливає на їхній розвиток, тому доцільно запропонувати більш ефективний розподіл фінансових ресурсів (рис.3).

Отже, доцільно створити механізм стимулювання венчурного фінансування інноваційної діяльності через фонди прямого інноваційного фінансування з урахуванням кількісних оцінок ризику, окупності інноваційних витрат (не більше 5 років), рентабельності інноваційної продукції (не менш 40%) та ризикованості (коефіцієнт варіації має бути не більш 50%) (рис. 4).

В Україні сьогодні вже існує проект закону «Про венчурну діяльність», в який доцільно внести пропозицію щодо фондів прямого венчурного фінансування. Введення в дію такого закону позитивно вплине на розвиток сектору малого інноваційного підприємництва.

Основні передумови для розвитку венчурного бізнесу впливають з історичних особливостей української нації: високий рівень освіти населення; злиття особливостей азіатської та європейської культур – поєднання індивідуалізму з ко-

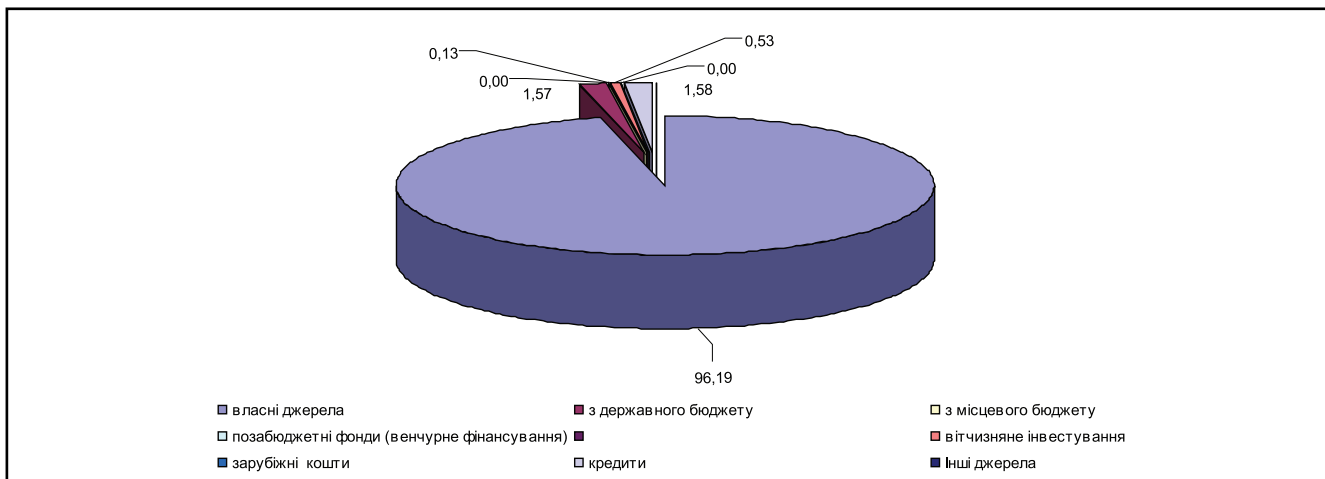


Рисунок 2. Структура фінансування МІП за 2009 рік

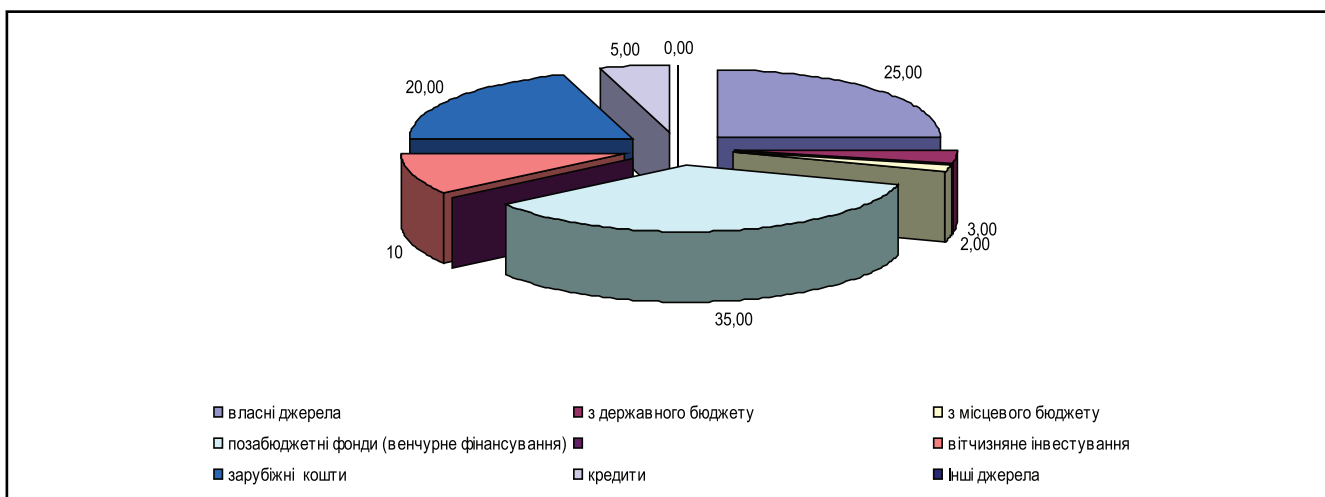


Рисунок 3. Оптимальна структура фінансування МІП

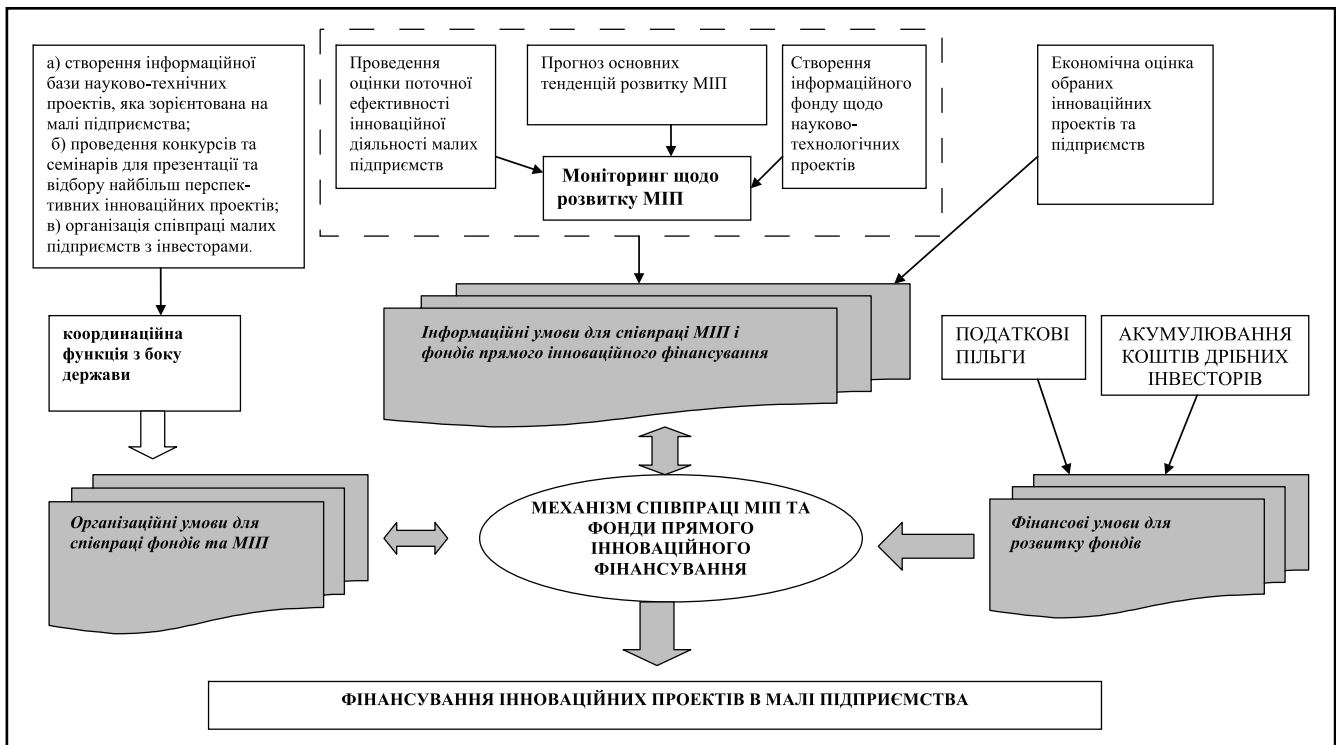


Рисунок 4. Схема механізмів стимулювання венчурних відносин

лективізмом; наявність численних науково-дослідних інститутів; зростання кількості приватних малих і середніх підприємств; збільшення попиту на фахівців інженерної спеціальності; високий кваліфікаційний рівень трудових ресурсів, особливо на існуючих і колишніх підприємствах ВПК.

Доцільно звернути увагу на проблеми ринку прямих венчурних інвестицій у сфері інноваційного бізнесу в Україні:

- високі ризики, властиві інноваційним проектам на ранніх стадіях реалізації, поєднуються з загальноекономічною та політичною нестабільністю і невизначеністю в країні, постійною зміною «правил гри» внаслідок нестабільності та неузгодженості законодавства;
- складність пошуку кандидатів для інвестицій внаслідок слабого розвитку відповідної інфраструктури;
- низький рівень підприємницької культури та навичок, необхідних при підготовці інвестиційних проектів;
- значний обсяг кримінального капіталу в українській економіці, що посилює насторожене ставлення підприємців до інвесторів.

Крім цього, головним ризиком венчурного бізнесу в Україні оператори ринку називають «складні умови для виходу інвестицій».

На наш погляд, ефективним механізмом розвитку ринку прямих венчурних інвестицій в Україні може стати створення відповідної інфраструктурної мережі на базі консалтингових фірм, які надаватимуть послуги малим підприємствам у науково-технічній сфері. Вони могли б стати для фондів прямого венчурного фінансування:

- по-перше, джерелом інформації про перспективні проекти, що вимагають інвестицій;

- по-друге, сприяти доведенню технологічних розробок до стадії продуктів, готових до комерціалізації, та встановлення контактів між підприємцями й інвесторами;

- по-третє, здійснювати ретельний відбір учасників венчурних проектів як з боку потенційних інвесторів, так і з боку підприємців, котрі потребують фінансових ресурсів. Окрім проблем, пов'язаних із доступом до фінансових ресурсів, необхідних для початку, розширення або оновлення власної справи, малі підприємства, зокрема інноваційні стикаються також з низкою інших, не менш важливих проблемам, пов'язаних:

- з пошуком, купівлею або орендою необхідного приміщення та обладнання для офісу та виробництва;
- з освоєнням або адаптацією технології виробництва;
- з підбором та можливим навчанням персоналу;
- зі збутом продукції, пошуком та відбором постачальників;
- з адаптуванням підприємця до ролі керівника фірми тощо.

Як свідчить статистика, найбільш поширеною (близько 90% випадків) причиною банкрутств у малому підприємстві є остання проблема (відсутність необхідних знань та досвіду у власників компаній, які одночасно є керівниками підприємств). З цим фактом пов'язаний один із ключових критеріїв відбору інноваційних проектів малих підприємств інвесторами венчурного капіталу – наявність висококваліфікованого управління. Саме навичкам управління фахівці надають більше значення, ніж досконалості технологічної сторони проекту. Отже, важливим чинником розвитку малого підприємництва, і зокрема успішного ведення інноваційної діяльності, є доступність послуг з організаційної, технічної, інформаційної та консультативної підтримки, що надаються відповідними інститутами нефінансової інфраструк-

тури, які створюються переважно за ініціативою або за активної участі держави.

При формуванні системи нефінансової підтримки малого підприємництва велика увага приділяється створенню сприятливого організаційно-інформаційного середовища для залучення широких верств суб'єктів малого підприємництва до інноваційних процесів. Так, наприклад, в Японії функціонує цілісна система, що складається з таких елементів:

- вільне надання малим підприємствам технічних розробок, ноу-хау, результатів НДДКР. Ініціатором і спонсором такої практики є уряд країни, який виходив з припущення, що масове безкоштовне розповсюдження і впровадження науково-технічних розробок і винаходів значно вигідніше для економіки, ніж ліцензійна торгівля ними;

- надання економічно-правового консультування за допомогою комплексу державних територіальних консультаційних центрів, які досліджують діяльність підприємств та пропонують їм практичні рекомендації стосовно ведення та удосконалення різних моментів їх підприємницької діяльності;

- надання суспільних консультацій малого підприємництва, яке здійснюється Торговельно-промисловою палатою та територіальними торговельно-промисловими радами по виникаючих питаннях правильного ведення бухгалтерського обліку, сплати податків, аналізу ринку та управління;

- інформатизація малого підприємництва. Здійснюється державними органами шляхом навчання персоналу малих підприємств основам інформатизації; також створені регіональні інформаційні центри, які виконують пошук, вибір та аналіз інформації, що цікавлять малі підприємства. Цей напрям підтримки виконується під наглядом Державної корпорації розвитку малого бізнесу.

Залученню малого підприємництва до інноваційної діяльності шляхом створення інститутів нефінансової підтримки приділяється велика увага урядами інших розвинених країн. Так, нещодавно в США стала до дії програма трансферу технологій з університетів та національних лабораторій у малі підприємства. Основний зміст програми полягає у тому, що якщо мале підприємство має потребу в новій технології, яку самотужки не в змозі розробити, вона відсилає відповідний запит. Він передається на виконання університетам або Національною лабораторією, при цьому витрати на проведення цієї розробки компенсуються з бюджетних коштів у порядку, встановленому законодавством. Поряд із цим заходи нефінансової підтримки в межах програми супроводжуються участю бюджетних коштів у стартових витратах малого підприємства, що розпочинає виконання інноваційного проекту.

Розвиток групи малого інноваційного підприємництва значною мірою залежить від наявності інструментів підтримки малих підприємств у налагодженні збуту продукції. Так, один із головних прямих інструментів державної політики підтримки у цьому напрямку є система державних контрактів (закупівель). Таким шляхом держава забезпечує цілому ряду МІП гарантований ринок збуту їхньої продукції. В свою чергу,

це призводить до зниження ступеню ризику підприємницької діяльності, адже виробники інноваційної продукції вчасно отримують обумовлену оплату, позбавлені негативних несподіванок відкритого ринку, протягом відомого проміжку часу мають можливість планувати свої прибутки і витрати, а отже безстраху розгортати процеси модернізації і розширення виробничих потужностей. Усі позитивні фактори цього періоду стабільної діяльності, які з'являються під час виконання державного контракту, можуть сприяти підвищенню рівня виробництва й конкурентоспроможності, впровадження нових інновацій. Тому підписання контракту з державним замовником є «блакитною мрією» для кожного малого підприємства.

Адаптація до ринку збуту продукції – також важливий елемент державної підтримки малого інноваційного підприємства. Наприклад, особливістю японської системи підтримки малих підприємств у процесі адаптування до потреб внутрішнього ринку є забезпечення малого підприємства підрядними роботами через функціонування ряду асоціацій з розвитку підрядних робіт з метою підключення малих підприємств до виконання окремих замовлень великих корпорацій, а також функціонування загальнояпонського центру сприяння інформатизації малих і середніх підприємств та регіональних центрів інформатизації, які сприяють отриманню малими підприємствами інформації про потенційні можливості укладення підрядних договорів.

У даний час у рамках програм технічної допомоги Україні Європейським Союзом у даному напрямі реалізуються такі проекти:

- «Підтримка регіональних банків у питаннях фінансування МСП» (проект спрямовано на забезпечення ефективності кредитування МСП регіональними банками, бюджет проекту – 1,0 млн. євро);

- «Програма мікрокредитування для України» (метою проекту є надання банкам технічного сприяння щодо підвищення ефективності управління кредитними лініями ЄБРР, бюджет проекту – 1,5 млн. євро);

- Програма ЄБРР «Методи управління, які перетворюють збиткові підприємства на прибуткові» (проектом передбачається надання сприяння по формуванню та модернізації управлінських навичок та методів ведення бізнесу на відібраних підприємствах, бюджет проекту – 1,0 млн. євро);

- «Посилення сектору фінансових послуг» (частину фінансування проекту буде направлено на підтримку механізмів кредитування малого та середнього бізнесу у рамках програми ЄБРР, яка є продовженням діяльності «Банконгського механізму», бюджет проекту – 7,0 млн. євро);

- «Сприяння розвитку ділових спроможностей середніх і малих підприємств України – міжнародний вимір» (проект в основному спрямований на підвищення конкурентоспроможності сектору малого та середнього підприємництва, бюджет проекту – 2,1 млн. євро);

- «Послуги з підтримки малого та середнього бізнесу в пріоритетних регіонах» (проект направлений на підтримку

розвитку малого та середнього підприємництва в обраних регіонах, бюджет проекту – 2,8 млн. євро).

У 2008 році за бюджетною програмою «Часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого та середнього бізнесу на реалізацію інвестиційних проектів» Держкомпідприємництва та його територіальними представництвами отримано в повному обсязі 27 млн. грн. та використано близько 23,8 млн. грн. (88% передбаченої суми).

За даними аналізу виконання програми часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктам малого та середнього бізнесу на реалізацію інвестиційних проектів дало можливість отримати більше 8 грн. на одну вкладену гривню бюджетних коштів. Ці кошти були отримані, як інвестиції в економіку України, що дозволило підприємствам розширити виробництво, створити додаткові робочі місця та підвищити конкурентну здатність своєї продукції.

Участь у реалізації регіональних програми підтримки малого підприємництва. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, яку було прийнято у 2006 році КМУ, постулювала своєю основною метою наступні пункти: створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку на сучасній технологічній основі, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення.

Висновки

Проведене дослідження показало, що ключовим чинником, що лімітує розвиток малого підприємництва та реалізацію його інноваційного потенціалу є складний доступ малих підприємств до фінансових, матеріальних, науко-технічних, інформаційних ресурсів, потрібних для інноваційних проектів. Уні-

версальним економічним ресурсом є фінансовий, наявність чи відсутність якого для економічного суб'єкта визначає доступність чи недоступність усього спектру інших матеріальних та нематеріальних ресурсів, які спроможний запропонувати ринок на сучасному етапі – від технічної документації на інноваційний продукт (послугу), обладнання та сировину до новітніх ідей та кадрів певного профілю та кваліфікації.

За умов обмежених фінансових ресурсів малого підприємства доцільно використовувати це активізація венчурної діяльності. Запропоновано механізм стимулювання венчурної діяльності через спеціальні фонди прямого інноваційного фінансування (при дотриманні умов по ризику, інвестиційній ефективності та поточній рентабельності проекту). Визначено кількісні критерії віднесення інвестицій до прямих венчурних: по ризику (коефіцієнт варіації має бути не більше 50%), по ефективності (окупність інноваційних витрат не більше п'яти років), по рентабельності інноваційної продукції (не менш 40%).

Література

1. Береговой В.А. Венчурный капитал – основа венчурного бизнеса / В.А. Береговой // Инновации. – 2005. – №1 (78). – С. 68–72.
2. Варналії З.С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва / З.С. Варналії – К.: Інститут економічного прогнозування, 2002. – 104 с.
3. Карпінський Б. Формування інкубаторів – каталізаторів створення нових фірм / Б. Карпінський // «Економіка України». – 1994. – №1. – С. 35–42.
4. Звіт про діяльність Держпідприємництва України у 2006 році. – К.: 2007. – 104 с.
5. Звіт про діяльність Держпідприємництва України у 2007 році. – К.: 2008. – 120 с.

І.В. ВЛАСОВА,
асистент кафедри, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Інноваційна складова конкурентоспроможності економіки України

Здійснено аналіз конкурентоспроможності України через динаміку Глобального індексу конкурентоспроможності, побудованого за методикою Всесвітнього економічного форуму. Проаналізовано динаміку та структуру складових Індексу з акцентом на факторах розвитку та інноваційного потенціалу. Визначено конкурентні переваги України та бар'єри для її економічного прогресу.

Осуществлен анализ конкурентоспособности Украины через динамику Глобального индекса конкурентоспособности, построенного по методике Всемирного э-

кономического форума. Проанализирована динамика и структура составляющих Индекса с акцентом на факторах развития и инновационного потенциала. Определены конкурентные преимущества Украины и барьеры для ее экономического прогресса.

Постановка проблеми. Зростання економіки будь-якої держави потребує сприятливих умов та активного залучення факторів інновативності в економічне життя, що передбачає системне посилення конкурентних переваг порівняно із іншими країнами світу. Розгортання фінансово-економічної кризи

на тлі структурних деформацій української економіки, пов'язаних з її низькою продуктивністю, високою енергоємністю, технологічною неоднорідністю та відсталістю, переважанням сировинного недиверсифікованого експорту, підводить до необхідності актуалізації питання про стратегію підвищення конкурентоспроможності реального сектору та ролі інновацій і трансферу технологій у його відродженні.

Вищезазначене набуває особливої актуальності, оскільки саме підвищення конкурентоспроможності є однією з ключових умов виходу з рецесії країн, які зазнали значних втрат внаслідок світової фінансово-економічної кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Провідними вітчизняними дослідниками у вирішенні згаданої проблеми є В. Александрова, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, І. Крючкова, М. Крупка, А. Кузнєцова, О. Лапко, Д. Покришка, Л. Федулова, С. Шумська. Вивченню наукового та інноваційного потенціалу України у міжнародних статистичних порівняннях присвячені праці І. Єгорова, І. Жукович, Ю. Рижкової.

Невирішені частини проблеми. Конкурентоспроможність економіки та зв'язок із динамікою зростання на різних етапах економічного циклу перебувають у центрі уваги економістів та урядовців, оскільки якість тих чи інших оцінок і ступінь їх відповідності сучасним економічним реаліям суттєво позначаються на ґрунтовності стратегічних рішень держави на всіх рівнях економіки. Проте приділяється недостатньо уваги дослідженню інноваційного потенціалу, тенденцій, конкурентних переваг та бар'єрів для економічного прогресу країни, якими визначатиметься конкурентне становище країни у період адаптації до світових глобалізаційних процесів.

Метою статті є аналіз конкурентоспроможності України, визначення сильних та слабких сторін економіки України порівняно із іншими країнами світу, а також розробка заходів з підвищення конкурентоспроможності країни на основі активізації стимулювання інвестицій у систему генерації та комерціалізації знань.

Виклад основного матеріалу. Україна є надзвичайно відкритою економікою (обсяг зовнішнього боргу станом на кінець 2010 року досяг 56%, в обсязі боргу частка недержавного сектору становила понад 74% на 01.01.2001 р., більша частина – це запозичення комерційних банків) [1]. Що підтверджують і показники платіжного балансу України.

В умовах відкритої економіки результативність інноваційного підприємництва країни оцінюється у кінцевому підсумку конкурентоспроможністю національної економіки на світовому рівні. Стан конкуренції на світовому ринку перебуває у площині динамічної зміни інноваційних переваг, заснованих на досягненнях науки і техніки.

З метою ідентифікації рівня відкритості та підтвердження його вагомості для національної економіки у сучасних умовах скористаємось дослідженнями, що проводяться в цій сфері Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), за підсумками яких публікується Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК).

Так, Україна за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2010 році посіла 89-те місце серед 139 країн, знизившись на сім позицій порівняно з попереднім роком (82-ге місце серед 133 країн), поступаючись Казахстану 17 пунктами (72 місце), Румунії 22 (67 місце), Росії 26 (63 місце) [2,3]. Лідерами при цьому, як і минулого року, виявилися Швейцарія, а серед країн пострадянського простору найвище 33-тє місце посіла Естонія. Дещо покращили свої позиції Швеція, Німеччина, Японія, Нідерланди. Незмінним залишається рейтинг Сінгапуру. Незначне погіршення рейтингу спостерігається у США (-2 позиції), Канади та Фінляндії (-1 позиція) і суттєвіше – у Данії (-4 позиції). Рейтинг України, як зрештою і багатьох інших країн, виявився нестійким до наслідків фінансової кризи.

Значення розглянутого індексу у попередні роки дозволяють говорити про тенденційно високий ступінь включення економіки України у світове господарство.

Якщо розглядати Глобальний індекс конкурентоспроможності в розрізі його основних елементів, то за всіма трьома групами складових рейтингу Україна погіршила свою позицію: базовими вимогами (з 102 на 94-те місце); каталізаторами ефективності (з 72 на 68-ме) та факторами інноваційного розвитку (з 88 на 80-е місце). При цьому для України найважливішими є оцінки саме за першими десятима складовими конкурентоспроможності, оскільки країна за класифікацією Всесвітнього економічного форуму, відноситься до країн перехідного типу від 1 (країни з факторно-орієнтованою економікою) до 2 етапу (країни з економікою, орієнтованою на ефективність) разом з Вірменією, Азербайджаном, Грузією, Єгиптом, Венесуелою та ін.

Найгірші результати Україна демонструє по групі базових показників, особливо по групах – макроекономічна стабільність (132 позиція) та державні інститути (134 позиція) (табл. 1). У країні не лише різко зросла маржа за відсотковими ставками, а й практично призупинилося банківське кредитування. Рівень державного боргу і розмір бюджетного дефіциту також почали збільшуватись, знижуючи конкурентоспроможність економіки.

Загрозою для подальшого економічного зростання та зміцнення конкурентоспроможності є низька ефективність товарних ринків (129 позиція). Слабкими сторонами є недостатня розвиненість фінансового ринку (119 позиція) та рівень розвитку бізнесу (100 позиція), що значно стримує конкуренцію і перешкоджає розвитку підприємництва в країні.

Це свідчить про наявність проблем економічного характеру та несприятливість інвестиційного клімату.

У той же час сильними сторонами конкурентоспроможності України на даний час залишаються: інноваційна спроможність (37 позиція), вища освіта (46 позиція), гнучкий та ефективний ринок праці (54 позиція).

Однією з найбільших важливих конкурентних переваг фірм в умовах зростаючої конкуренції є можливість переймати та використовувати новітні технології. В цій групі оці-

Таблиця 1. Складові Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) для України у 2008–2010 роках*

Назва індексу	2008–2009		2009–2010		2010–2011	
	рейтинг з 134 країн	бал (1–7)	рейтинг з 133 країн	бал (1–7)	рейтинг з 139 країн	бал (1–7)
ГІК	72	4,1	82	4,0	89	3,9
Базові вимоги	86	4,1	94	4,0	102	3,9
Інституції	115	3,3	120	3,1	134	3,0
Інфраструктура	79	3,1	78	3,4	68	3,8
Макроекономічна стабільність	91	4,6	106	4,0	132	3,2
Охорона здоров'я та початкова освіта	60	5,6	68	5,4	67	5,7
Каталізatori ефективності	58	4,5	68	4,1	72	4,0
Вища освіта та професійна підготовка	43	4,5	46	4,4	46	4,6
Ефективність товарних ринків	103	3,9	109	3,8	129	3,5
Ефективність ринку праці	54	4,5	49	4,6	54	4,5
Розвинутість фінансового ринку	85	4,0	106	3,6	119	3,3
Оснащеність новими технологіями	65	3,4	80	3,4	83	3,4
Ємність ринку	31	4,6	29	4,7	37	4,5
Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	66	3,7	80	3,4	88	3,3
Рівень розвитку бізнесу	80	3,9	91	3,6	100	3,5
Інноваційний потенціал	52	3,4	62	3,2	63	3,1

* Складено за джерелом: [54, 55].

нюється швидкість, з якою економіка переймає і використовує, але не обов'язково розвиває, новітні технології для підвищення продуктивності секторів своєї економіки. Зокрема, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) еволюціонували в технології «загального застосування» нашого часу, поширилися в інші економічні сектори та відіграють роль ефективної інфраструктури для комерційних операцій.

Головною передумовою впровадження результатів наукового пошуку у реальному секторі та їх комерціалізації є сприятливе інноваційне середовище, якість якого в Україні покращується, на жаль, дуже повільно. Складові індексу представлені у табл. 2 [3].

Наступна складова конкурентоспроможності – технологічні інновації, завдяки яким у довгостроковій перспективі можливе підвищення ефективності та рівня життя. Особливе значення інновації мають для розвинених країн, де працюють за найбільш передовими технологіями, тому можливість адаптації та інтеграції зовнішніх технологій, що зазначені у складовій, яка передбачає оснащення новими технологіями, достатньо обмежена. Компанії в таких державах повинні розробляти та створювати найсучасніші товари та процеси для збереження конкурентної переваги [4]. Для цього необхідне сприятливе для інноваційної діяльності середовище, яке має підтримку з боку державного і приватно-

го секторів. Зокрема, йдеться про достатні інвестиції в наукові дослідження, особливо з боку бізнесу, високоякісні дослідницькі інститути, співробітництво у проведенні досліджень між університетами та бізнесом, а також захист інтелектуальної власності.

Відзначаємо, що за інноваційними факторами у 2010 році Україна посіла 83-тє місце у групуванні країн, погіршивши свій результат на три позиції порівняно з попереднім дослідженням Всесвітнього економічного форуму [3]. Та за якістю середовища для інновацій – 88 місце серед 139 країн (80 у 2009 році) (табл. 3). Що обумовлено погіршенням стану державних закупівель високотехнологічних продуктів – 112 місце серед 139 країн (85 у 2009 році), якості послуг науково-дослідних інститутів – 68 місце (56 у 2009 році), послабленням зв'язків між університетами і промисловістю – 72 місце (64 у 2009 році) та відсутністю підготовлених учених та інженерів, що нівелює усі зусилля щодо стимулювання інновацій та трансферу технологій.

Висвітлюючи та визначаючи пріоритети щодо проведення заходів для розвитку економіки, а також сильні сторони, на які потрібно спиратися, цей аналіз формує основу для майбутнього вибору економічної політики.

Незалежна оцінка конкурентоспроможності України, яку дає використання Глобального індексу конкурентоспро-

Таблиця 2. Складові технологічної готовності України у 2009–2010 роках*

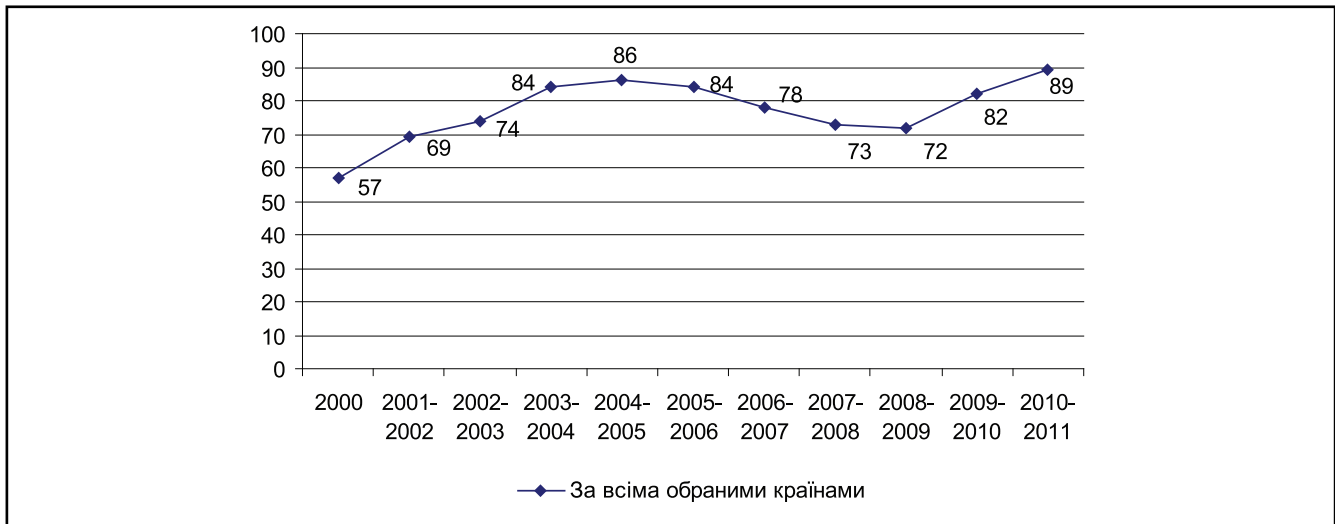
Назва індексу	2009–2010		2010–2011		
	місце	індекс	місце	індекс	країни-лідери
Технологічна готовність (оснащеність новими технологіями)	80	3,4	83	3,4	Швеція (6,1)
1. Доступність найсучасніших технологій	90	4,3	92	4,5	Швеція (6,8)
2. Використання технологій на рівні підприємства	97	4,4	96	4,4	Ісландія (6,5)
3. Трансфер прямих іноземних інвестицій та технологій	116	3,9	124	3,8	Ірландія (6,3)
4. Користувачі Інтернету	71	22,6	70	33,5	Ісландія (93,5)
5. Кількість користувачів високошвидкісного Інтернету	66	3,5	71	4,2	Швеція (41,1)
6. Інтернет-зв'язок			96	2,1	Люксембург (72,8)

* Складено за джерелом: [3].

Таблиця 3. Індикатори якості інноваційного середовища в Україні у 2009–2010 та 2010–2011 роках*

Назва індексу	2009–2010		2010–2011		Країни-лідери у 2010 році
	місце	індекс	місце	індекс	
Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	80	3,4	88	3,3	США (5,65)
1. Інноваційна спроможність	32	3,7	37	3,5	Німеччина (5,9)
2. Якість послуг науково-дослідних інститутів	56	3,9	68	3,6	Ізраїль (6,2)
3. Витрати компаній на дослідження і розвиток	68	3,0	69	3,0	Швеція (6,0)
4. Співробітництво між університетами та реальним сектором економіки з приводу наукових досліджень	64	3,5	72	3,5	США (5,8)
5. Закупівля державою високотехнологічних продуктів	85	3,3	112	3,1	Сінгапур (5,4)
6. Наявність вчених та інженерів	50	4,4	53	4,3	Фінляндія (6,0)
7. Кількість патентів (статистичні дані)	64	0,5	64	0,4	Тайвань, Китай (287,1)

* Складено за джерелом: [3].



Динаміка рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності України у 2000–2010 роках*

* Складено за джерелом: [2, 3, 5].

можності відкриває широкі можливості для системного аналізу проведених у країні реформ, вказує на існуючі недоліки, сприяє визначенню пріоритетів розвитку.

Для того щоб оцінити досягнутий прогрес за останній рік, порівняємо результати 2010–2011 років із попередніми розрахунками за 2000–2009 роки. Аналіз динаміки Глобального індексу конкурентоспроможності України свідчить, що її потенціал залишається нереалізованим упродовж 2000–2009 років, спостерігаємо погіршення в рейтингу – з 57 на 89-те місце у розрахунку по всім обраним країнам (див. рис.).

Отже, Україна не поліпшила свою конкурентоспроможність у порівнянні з іншими країнами. Відтак, під час розроблення Стратегії економічного та соціального розвитку до 2020 року першочерговим завданням ставляться завдання зняти всі зайві бар'єри для підприємництва, особливо інноваційного [6].

Висновки

Глобальний індекс конкурентоспроможності є інструментом, який широко використовується у світовій практиці для визначення конкурентних переваг країни і бар'єрів для її економічного прогресу. Відзначаємо, що Україна має низький Глобальний індекс конкурентоспроможності, спричинений домінуванням в національній економіці другого та

третього технологічних укладів. Її динаміка свідчить, що Україна впродовж 2000–2011 років не використовує свій потенціал у повній мірі.

Здійснений SWOT-аналіз сильних і слабких сторін української економіки показав, що слабкими сторонами є недостатня розвиненість фінансового ринку та рівень розвитку бізнесу, що значно стримує конкуренцію і перешкоджає розвитку підприємництва в країні. Це свідчить про наявність проблем економічного характеру та несприятливість інвестиційного клімату. У той же час сильними сторонами конкурентоспроможності України на даний час залишаються: інноваційна спроможність, вища освіта, гнучкий та ефективний ринок праці.

Відзначаємо, що Україна надто уповільнено рухається від лінійної інноваційної моделі, притаманній адміністративно-плановій економіці, до інтерактивної, що базується на динамічних структурах і процесах, які гнучко реагують на ринкові сигнали і забезпечують дифузію знань у всій економіці за рахунок врахування прямих і зворотних двосторонніх зв'язків між складовими національних інноваційних систем.

З метою стимулювання інвестицій у систему генерації та комерціалізації знань доцільним є:

– поступове збільшення наукоємності ВВП до 1,7% у 2011 році, з яких кошти бізнесу мають скласти не менше 0,9%;

– визначення оптимального співвідношення між обсягами фінансування фундаментальних, прикладних досліджень та розробок на основі запровадження оцінки результативності науково-дослідної діяльності по секторах науки та розпорядниках бюджетних коштів;

– розширення державно-приватного партнерства у сфері науки та інновацій з метою підвищення зацікавленості бізнесу щодо вкладання фінансових ресурсів та його відповідальності за ефективне використання інвестицій;

– оптимізація складу державних цільових програм у напрямку укрупнення програм та збільшення у обсягах їх фінансування частки науково-технічних програм та наукових частин програм розвитку секторів економіки до 40–50%.

У довгостроковій перспективі параметри якості, конкурентоспроможності продукції та технологічного рівня будуть ключовими для забезпечення економічного зростання на якісній основі. З цих позицій головні пріоритети державної економічної політики повинні зміститися у бік структурної та інституційної модернізації економіки України, спрямованої на підвищення її спроможності розвивати і впроваджувати технологічні інновації та забезпечувати функціонування складних науково-технологічних систем, стратегічно важливих з точки зору життєзабезпечення суспільства і підтримання національної безпеки.

Література

1. Статистичні матеріали офіційного сайту Національного банку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/index_DEBT.htm
2. Michael E. Porter, Klaus Schwab The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum. Geneva / Switzerland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>
3. Klaus Schwab The Global Competitiveness Report 2010–2011. World Economic Forum. Geneva / Switzerland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf.
4. Звіт про конкурентоспроможність України 2010 України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/Competitiveness_report_2010_ua.pdf.
5. Шумська С.С. Фінансовий ринок України у світлі Індексу Глобальної Конкурентоспроможності / С.С. Шумська // Економіка і прогнозування. – №4. – 2008. – С. 97–108.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації та викликів / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccata-log/list?currDir=48718>.

І.А. КАРАБАЗА,
к.е.н., Криворізький економічний інститут

Макроекономічні причини невизначеності на світовому ринку залізорудної сировини

Розглянуто чинники, що гальмували темпи зростання реального споживання прокату в розвинених країнах у попередніх роках, встановлено передумови і наслідки сповільнення темпів економічного зростання в різних країнах та скорочення виробництва у залізорудній промисловості та суміжних галузях. Виявлено та обґрунтовано основні макроекономічні ризики, що обумовили тенденції на світовому ринку залізорудної продукції в 2009–2011 роках; визначено специфічні ризики, які впливають на позиції українських виробників залізорудної продукції на світовому ринку.

Ключові слова: господарські ризики, залізорудна сировина, світовий ринок, причини ризиків, криза, міжнародна економічна діяльність.

Рассмотрены факторы, тормозящие темпы роста реального потребления проката в предыдущих годах, установлены предпосылки и последствия замедления темпов экономического роста в разных странах, а также сокращения производства в железорудной промышленности и смежных отраслях. Выявлены и обоснованы ос-

новные макроэкономические риски, которые обусловили тенденции на мировом рынке железорудной продукции в 2009–2011 годах; определены специфические риски, влияющие на позиции украинских производителей железорудной продукции на мировом рынке.

Ключевые слова: хозяйственные риски, железорудное сырье, мировой рынок, причины рисков, кризис, международная экономическая деятельность.

We consider the factors that hindered the growth of real consumption of rolled products in developed countries in previous years, set the preconditions and effects of slower economic growth in different countries, and reduce production in iron ore industry and related fields. And found justifications main macroeconomic risks that led to trends in the world market of iron ore products in the 2009–2011; identified specific risks which affect the position of Ukrainian producers of iron ore products in the global market.

Keywords: economic risks, iron ore, the world market, the causes of risk, crisis, international economic activity.

Постановка проблеми. Підприємництво нерозривно пов'язано із ризиками, властивими всім без виключенням сферам діяльності компанії, – виробничій, маркетинговій, фінансовій тощо. Сучасна парадигма щодо управління підприємством ґрунтується на системному, комплексному та ситуаційному підходах до мінімізації ризиків. Повністю позбавитися від впливу чинника невизначеності і ризиків неможливо, виникає потреба приймати відповідні заходи, що управляють, з метою відбору раціональних альтернатив ризику, як одній з найскладніших категорій, пов'язаних із результативністю господарської діяльності. Природа ринкового ризику характеризується через взаємозв'язок ризику та прибутку, проблема зв'язків цих категорій – одна з основних у виробничо-господарській діяльності підприємств.

Кризові явища тією чи іншою мірою зачепили практично всі країни – світових лідерів гірничо-металургійного виробництва, однак масштаб і наслідки кризи різні. Найбільше постраждала металургійна промисловість України (найбільше у світі падіння виробництва в четвертому кварталі 2008 року – 37% порівняно з липнем цього ж року), Туреччини (21%), Росії (15%), Китаю (13,7%), США (13,3%), тобто тих країн, в яких металургія працювала зі значною орієнтацією на експорт. Відповідно суттєво постраждало і виробництво залізорудної продукції, попит на яку є похідним від попиту на метал.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням причин виникнення ризиків на світовому ринку залізорудної продукції займаються вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема значний внесок у розробку проблеми дослідження та мінімізації ринкових ризиків підприємств-виробників залізорудної продукції зробили: І. Жигір, В. Опарін, В. Шимкович та інші. Аналіз наукових джерел з проблем дослідження причин ринкових ризиків підприємств на світовому ринку залізорудної продукції свідчить про потребу подальших досліджень.

Метою статті є визначення та обґрунтування причин ризиків на світовому ринку залізорудної продукції. Для написання статті використано діалектичний метод наукового пізнання явищ і процесів господарської діяльності. В процесі вивчення проблем мінімізації ризиків українського підприємства-експортера на міжнародних ринках залізорудної сировини використано методи аналізу, синтезу, індукції, дедукції, абстрагування та конкретизації.

Виклад основного матеріалу. Серед основних економічних ризиків можна відзначити високі державні борги розвинених країн, що виникли внаслідок масштабних програм підтримки економік та державних фінансових вливань; високий рівень безробіття та зниження купівельної спроможності населення. Зазначені чинники гальмували темпи зростання реального споживання прокату в розвинених країнах у 2010 році.

Основними причинами виникнення господарських ризиків та загроз банкрутства на міжнародному ринку залізорудної продукції в 2008–2009 роках можна вважати наступні.

По-перше, скорочення світового виробництва в переробній промисловості (зокрема, в залізорудному виробництві) і будівництві, яке мало негативний вплив на рівень довіри інвесторів і банківські системи країн з ринковою економікою. Це призвело до сповільнення економічного зростання. Темпи промислового виробництва США, наприклад у 2008 році, знизилися на 2,4%, у середині 2009 року зниження становило 0,4%. За інформацією Федерального відомства статистики Німеччини, ВВП у 2008 році у порівнянні із 2007 роком збільшився на 1,3% і становив у грошовому виразі (у відповідних цінах) 2489,4 млрд. євро, але загальні темпи зростання ВВП країни суттєво зменшилися – на 1,2% (у 2007 році ВВП становив 2,5%). У Швеції на 25–30% скоротилося виробництво у залізорудній промисловості та галузях, що були основними суміжниками у машинобудуванні, поставивши деякі підприємства на межу банкрутства. Близько 2500 тисяч підприємств Швеції оголосили себе банкрутами [1, 4, 5].

По-друге, нестабільність надходжень від фінансових операцій з капіталом, що збільшує ризики, пов'язані з раптовими перервами в залученні коштів в іноземній валюті. Банки розвинених країн (ЄС) виводять свої капітали з країн, що розвиваються, для того щоб повернути їх та розрахуватися по зобов'язанням перед власними кредиторами. Це зумовлює недостатність валютних ресурсів на біржах та створює дефіцит платіжного балансу комерційних банків, які не можуть запозичити вільні валютні кошти для кредитування у достатньому обсязі та здійсненні розрахунків у валюті. В цьому випадку залізорудні підприємства не можуть закупити ресурси для виробництва, погасити кредиторську заборгованість, адже не отримують кредитів в банках. Тобто обсяги виробництва гірничорудних підприємств зменшуються. Однією з фінансових операцій гірничорудних підприємств є продаж акцій з метою залучення додаткових обігових коштів, але за рахунок нестабільності роботи та зниження обсягів виробництва в цілому по галузі ці акції можуть бути продані за ціною нижче номіналу.

По-третє, до причин виникнення господарських ризиків та загроз банкрутства на міжнародному ринку залізорудної продукції можна віднести погіршення умов отримання зовнішніх запозичень, зростання вартості іноземного рефінансування внаслідок глобальної кризи ліквідності та звуження доступу до кредитних ресурсів.

За ствердженням експертів, 2008 рік у США став найгіршим за п'ять років для фондів, які займаються залученням прямих приватних інвестицій. Обсяг даного фінансового сектору в 2008 році в порівнянні з минулим роком впав на 72% (до \$188,7 млрд.), оскільки умови для залучення позикових коштів серйозно погіршали, по мірі того як через проблеми на кредитних ринках охолонув інтерес інвесторів до приватних інвестицій (private-equity). Переважна більшість private-equity фондів використовували позикові кошти для підвищення прибутковості портфелю, і їм тепер важко обслуговувати свої зобов'язання.

Наступним фактором виникнення господарських ризиків на міжнародному ринку залізорудної сировини є ймовірність різкого зниження обсягів надходження іноземного капіталу за умов наростаючої глобальної фінансової нестабільності, що посилює тиск на валютні резерви країн.

По-п'яте, зазначеними причинами є:

- зниження темпів зростання пропозиції грошей через скорочення обсягів надходження іноземної валюти внаслідок розширення дефіциту рахунку поточних операцій, а також впливу глобального фінансового і економічного спаду на потоки капіталів, що, у свою чергу, призводить до зниження ліквідності підприємств;

- сповільнення темпів кредитування економік країн та погіршення якості кредитів, що посилює низхідну динаміку економічного зростання;

- подальше зростання негативного сальдо рахунку поточних операцій як у частині балансу торгівлі товарами, так і за статтею доходів унаслідок зростання обсягів нарахованих відсотків за зовнішніми запозиченнями і виплат дивідендів за прямими іноземними інвестиціями. Так, за січень–грудень 2009 року експорт Бразилії становив \$153 млрд. та порівняно з відповідним періодом 2008 року знизився на 22,7%, зовнішній борг країни в 2009 році – \$202,5 млрд. За інформацією Міністерства торгівлі США, дефіцит рахунку поточних операцій платіжного балансу США скоротився у четвертому кварталі 2008 року до \$132,8 млрд., що стало найнижчим показником за останні п'ять років. У третьому кварталі 2008 року цей показник становив \$181,3 млрд. Сумарний дефіцит рахунку поточних операцій платіжного балансу США у 2008 році скоротився до \$673,3 млрд., тоді як у 2007 році цей показник становив \$731,2 млрд.

Сальдо у зовнішній торгівлі товарами та послугами Німеччини, яке у 2007 році було одним із головних чинників економічного зростання, також у звітному році залишалося позитивним але одночасно спостерігається тенденція до його скорочення на 0,3%. Головною причиною для цього був значно менший попит на німецьку продукцію з боку іноземних партнерів при незмінних обсягах ввезення імпоротної продукції. Так, у 2008 році обсяги німецького експорту зросли тільки на 3,9% після того, як цей показник у 2007 році був на рівні 7,5%, а у 2006 році навіть 12,7% [3, с. 92–93].

Слабка диверсифікованість економік окремих країн посилює ймовірність реалізації ризиків, пов'язаних із чинником циклічності.

Також причинами виникнення господарських ризиків та загроз банкрутства на світовому ринку залізорудної продукції можна назвати:

- нестійкість динаміки експорту металопродукції в умовах сповільнення темпів зростання світової економіки (зокрема, в Росії в січні–лютому 2009 року по гірничо–металургійному комплексу вперше за кілька років отриманий збиток у розмірі 65,4 млрд. руб., що становить 35% від загального обсягу збитку по Росії);

- погіршення умов торгівлі внаслідок зниження цін на продовольчі товари і металопродукцію на світовому ринку при зростанні вартості імпортованих енергоресурсів (в Європі експортні ціни на арматури скоротилися до 360–370 євро (\$487–501) за тону FOB. У США ця продукція поки стабільна на рівні близько \$575–585 за тону EXW, але на місцевий ринок надходить, що поступово дешевшає турецький і мексиканський імпорт. Відповідно в 2009 році суттєво знизилися середні ціни на залізорудну сировину на 53,75%;

- зростання дефіциту державного бюджету внаслідок сповільнення економічної динаміки та переважання темпів зростання витрат (головним чином їх соціальної складової, в тому числі й внаслідок інфляції) порівняно з надходженнями бюджету, що може безпосередньо вплинути на невиконання загальнодержавних програм про підтримку залізорудної галузі як найбільшого донора до державного бюджету країни [2, с. 10–12].

Окремо для української гірничо–збагачувальної галузі виникнення господарських ризиків та загроз банкрутства є посилення навантаження на бюджет гірничо–збагачувальних підприємств внаслідок регулярного зростання вартості імпортованого газу. На гірничо–збагачувальних підприємствах України основними негативними факторами, що впливають на господарську діяльність та фінансовий стан вважаються:

1. Зменшення попиту на залізорудний концентрат.
2. Збільшення податкового навантаження на підприємства гірничо–металургійного комплексу.
3. Зростання цін на енергетичні та матеріальні ресурси.
4. Поглиблення експлуатаційних горизонтів кар'єра, що значно ускладнює гірничо–геологічні роботи, знижує продуктивність транспортної системи, що як наслідок збільшує експлуатаційні витрати.

Також посилювала кризові явища відсутність надійного уряду з чіткими повноваженнями, який заслуговував би на довіру, спроможного впоратися з ризиками, що накопичуються в економіці. Зумовлює значне підвищення інвесторами рівня ризиків додаткове зростання вартості рефінансування внаслідок політичної невизначеності країн з недорозвинутою демократією та великим рівнем корупційності; а також зниження якості процесу прийняття рішень щодо економічної політики внаслідок низького професійного рівня керівників на рівні міністерств та відомств країни, звідси неспроможність артикулювати чітку стратегію подолання кризових явищ в економіці, що посилює ризик «неорганізованого пристосування економіки» до кризових умов.

Суттєвим у 2008–2009 роках у більшості країн світу був ризик фінансування дефіциту рахунку поточних операцій в умовах зниження припливу прямих іноземних інвестицій у банківську сферу окремо, так і у реальну економіку в цілому. За даними Міністерства фінансів США, чистий притік капіталу до США на початку фінансової кризи 2008 року досяг рекордних \$286,3 млрд., з яких \$274,5 млрд. – приватний

капітал, а \$11,9 млрд. – державний. Показник чистого приросту капіталу до США за попередній місяць було переглянуто в бік зменшення і зафіксовано на рівні \$142,6 млрд. [1].

Найпоширеніші методи управління ризиками, що використовуються на гірничо-збагачувальних підприємствах: уникнення ризиків чи відмова від них; прийняття ризиків на себе; запобігання збиткам; зменшення розміру збитків; страхування. Зокрема, ризик зростання цін на енергоносії зменшується за рахунок введення в дію енергозберігаючих технологій, нового обладнання та технологій для збагачення залізної руди; ризик введення зовнішньо торговельних санкцій і квот у відношенні підприємств гірничо-металургійного комплексу України можна зменшити за рахунок використання послуг посередника на закордонних ринках збуту. Це дасть змогу використовувати канали збуту посередника, санкції до міжнародного посередника не будуть пред'являтися, адже він встановлює світову ціну. Підприємство віддає продукцію посереднику за меншими цінами, але санкції не виставляються, бо посередник робить націнку і продає на своїх ринках збуту.

Ризик зупинки виробництва та порушення графіку виконання угод можна нівелювати за рахунок страхування за допомогою резервування запасів на випадок зупинки виробництва. Це дасть змогу у випадку зупинки виробництва реалізувати незмінні обсяги продукції за рахунок резервних запасів

Вибір методів управління ризиками визначається загальною стратегією гірничо-збагачувальних підприємств щодо ризиків, що, у свою чергу, залежить від сумарного розміру потенційних збитків, з одного боку, і фінансових можливостей підприємств – з іншого.

Висновки

Отже, суттєві зміни зовнішнього середовища, пов'язані з розвитком фінансової кризи, а також значними коливаннями цін на ринках ключових експортних товарів, об'єктивно сприяють аналітиками як чинники уповільнення економічного розвитку країн. Це пов'язано з тим, що в останні роки не лише посилюється залежність економічного зростання від зовнішнього попиту, а й макрофінансова стійкість економік все в більшій мірі ґрунтується на надходженні в країни іноземної валюти. Разом із тим не відкидається важливість для економічного розвитку внутрішніх структурних реформ, відсутність яких протягом тривалого часу, як наголошується в прогнозах цих інституцій, посилює негативний вплив цих ризиків.

Причинами зменшення виробництва залізничної сировини є такі фактори: скорочення зовнішнього попиту на металопroduкцію, спричинене рецесійними процесами у світовій економіці, що призвело до втрат експортерами зовнішніх ринків збуту, а звідси – неможливість отримання прибутків, відсутність обігових коштів для розвитку виробництва, зростання заборгованості по заробітній платі тощо; зменшення попиту на продукцію машинобудування та металопroduкцію на внутрішньому ринку, що пов'язано зі зниженням купівельної спроможності вітчизняних споживачів у поєднанні із скороченням обсягів

фінансування майже з усіх джерел (зменшення бюджетного фінансування, обмеження кредитування комерційних банків, встановлення більш жорстких умов для отримання кредитів, підвищення відсоткових ставок на кредити внаслідок погіршення ліквідності банківських установ), що спричинило до згортання попиту на продукцію. Збільшення обсягів виробництва та позитивна тенденція в основних галузях промисловості: видобутку, переробної, виробництві електроенергії, газу та води відбулося лише наприкінці 2009 року.

Основними негативними факторами, що впливають на господарську діяльність та фінансовий стан гірничо-збагачувальних підприємств України, є: зменшення попиту на залізничний концентрат; збільшення податкового навантаження на підприємства гірничо-металургійного комплексу; зростання цін на енергетичні та матеріальні ресурси; поглиблення експлуатаційних горизонтів кар'єра, що значно ускладнює гірничо-геологічні роботи, знижує продуктивність транспортної системи, що як наслідок збільшує експлуатаційні витрати.

Властива підприємництву ризикованість ще більш посилюється в сучасних умовах у зв'язку з різким загостренням конкурентної боротьби, що робить надзвичайно актуальним оволодіння українськими підприємствами, дієвими методами управління ринковими ризиками. Система управління ризиками має бути розроблена з урахуванням ряду загальноновизнаних світових стандартів в області ризик-менеджменту, головною метою управління ринковими ризиками має бути досягнення мінімальних ринкових ризиків з одночасним обранням найефективніших, найдешевших заходів щодо їх мінімізації.

Література

1. Вербицька Г.Л. Вибір заходів обмеження економічного ризику / Г.Л. Вербицька / Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2009. – Вип. 289, Т. 2. – С. 607–615.
2. Власюк Т.О. Методичні аспекти дослідження експортного потенціалу ринку залізничної сировини / Т.О. Власюк / Вісник Донецького національного університету. – Сер.: економіка і право. – Вип. 1. – 2009. – С. 196–201.
3. Держкомстат України. 2000–2011 [Електронний ресурс] // <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Жигір І. В лютому 2010 года ОАО «ИнГок» увеличил объем производства концентрата [Електронний ресурс] / Ігор Жигір / ugmk.info. – 4 лют. – 2010.
5. Жигір І. Жан Жуз: «На рынке стали – мы всегда мишень №1» [ч. 2] [Електронний ресурс] / Ігор Жигір / ugmk.info – 25 лютий. – 2010.
6. Опарін В. Концептуальні основи фінансової стратегії економічного зростання в Україні / В. Опарін / Економіка України. – 2007. – №2. – С. 10–12.
7. Пашенко О. Індикатори конкурентоспроможності та динаміка росту / О. Пашенко / Економіст. – 2008. – №11. – С. 92–93.
8. Шимкович В. Ориєнтири для под'єма [Електронний ресурс] / Віталій Шимкович / Діловий тижневик «Контракти» – 21 січня 2010 р.
9. Шимкович В. Приросли Донбассом [Електронний ресурс] / Віталій Шимкович / Діловий тижневик «Контракти» – 25 лютий, 2010.

Методологічні аспекти мотивації людського капіталу в умовах інноваційного розвитку економіки

У статті на основі аналізу методологічних підходів до мотивації праці, її сутнісної характеристики обґрунтовується необхідність системного, ситуаційного підходу до мотивації людського капіталу підприємства в умовах інноваційного розвитку економіки.

Ключові слова: мотивація, людський капітал, інноваційний розвиток економіки.

В статье на основе анализа методологических подходов к мотивации труда, характеристики ее сути обосновывается необходимость системного, ситуационного подхода к мотивации человеческого капитала предприятия в условиях инновационного развития экономики.

Ключевые слова: мотивация, человеческий капитал, инновационное развитие экономики.

In the article on the basis of methodological approaches to the labour motivation and its essential characteristics the author substantiates the necessity of systematic situational approach towards the labour capital motivation of an enterprise in conditions of the innovation economy development.

Постановка проблеми. Сучасний рівень продуктивних сил, суспільних відносин, а особливо виробничих, засвідчує, що зростання добробуту населення на основі підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва можливе лише в умовах інноваційного розвитку економіки. Процес відтворення благ та послуг потребує подальшого більш інтенсивного прогресу освіти, науки, техніки, технології, організації маркетингу та менеджменту. Вирішення даних ключових проблем суспільства визначальною мірою залежить від стану людського капіталу, зростання його трудового потенціалу та ефективності відтворення. І тільки системна мотивація людського капіталу зможе успішно втілити в життя дані пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Активне наукове осмислення проблем мотивації трудової діяльності розпочалося із запровадженням товарно-грошових відносин. Одним із перших почав вивчати цю проблему з економічних позицій класик англійської політичної економії Адам Сміт. Головним мотивом діяльності людини, на його думку, є економічний інтерес, прагнення до максимальної економічної вигоди [1, с. 70].

Значний внесок у розвиток теорії і практики мотивації трудової діяльності зробили Ф. Гільбрет і Л. Гільбрет, Г. Емерсон, Е. Мейо, Ф. Тейлор, А. Файоль, М. Фоллет,

О. Шелдон. Відомими авторами сучасних теорій мотивації на Заході стали Ф. Герцберг, Е. Лоулер, Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, Л. Портер та інші.

Суттєвий внесок у розвиток теорії мотивації зробили українські вчені, зокрема, серед них: І. Бондар, Т. Заяць, М. Карлін, А. Колот та інші.

Водночас практика господарської діяльності вітчизняних підприємств, зокрема будівельних організацій, свідчить про відсутність системної мотивації людського капіталу, що негативно впливає на ефективність виробництва. Інноваційна модель розвитку економіки вимагає подальшого дослідження проблем мотивації на основі ситуаційного підходу. Одне з найбільш важливих тут питань – удосконалення методології мотивації людського капіталу.

Мета статті – на основі аналізу існуючих підходів до мотивації праці обґрунтувати необхідність науково-методичних коректив до генезису мотиваційного механізму відтворення людського капіталу в умовах інноваційного розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Нині у практиці управління застосовуються різноманітні теорії мотивації, які дають уявлення про основні принципи мотивації праці і свідчать про зростання її ролі в управлінні відтворенням людського капіталу. Сутність теорій мотивації полягає в тому, що людина, усвідомлюючи завдання, що ставляться перед нею, і знаючи ту винагороду, яку вона може одержати за їхнє вирішення, зіставляє це зі своїми потребами, можливостями і здійснює певну трудову діяльність.

Термін «мотив» (нім. *motive*, лат. *moveo* – спонукати, приводити в рух) – те, що спонукає людину до діяльності (активності) й заради чого ця діяльність здійснюється. В економічній теорії психологічна категорія «мотив» означає комплекс явищ, які спонукають людину (працівника і власника) до господарської діяльності. Форми його вияву – бажання, прагнення та ін. Свідомий мотив є адекватним (виступає як певна мета) і неадекватним (виступає як мотивування – висловлювання, що виправдовують певні дії), що зумовлені розвитком економічного мислення.

В умовах інноваційної моделі розвитку економіки зростає роль та значення матеріальних, соціальних і моральних стимулів до праці, як системного мотиваційного процесу. Вони виражають відносини, пов'язані з залученням працівників до трудової діяльності на основі дотримання економічного зв'язку між виконанням тих чи інших умов, реалізації економічних інтересів і розподілом доходів, ресурсів, які надають

ся окремим особам або колективам підприємств та їх підрозділів.

Розрізняють мотив моральний та соціальний [3, с. 490]. Мотив моральний – внутрішня рушійна сила, внутрішнє спонукання людини до моральності, моральної поведінки у сфері економіки, зумовлений глибоким усвідомленням економічних потреб, намірів, цінностей окремої людини, трудового колективу і суспільства. Важливу роль у цьому процесі відіграють рівень розвитку національної самосвідомості, національного економічного мислення, зокрема глибоке переконання людини в необхідності підвищення ефективності виробництва на підприємстві на основі НТП, раціональне використання матеріальних ресурсів, дбайливе ставлення до природи та ін.

Мотив соціальний – усвідомлене людиною спонукання до діяльності, що ґрунтується на системі соціальних відносин. У вузькому значенні – це відносини з приводу формування класів, соціальних верств і груп, їх взаємодії; у широкому – сукупність усіх підсистем суспільних відносин (відносин економічної власності, правових, політичних, соціальних, національних, культурних, духовних, ідеологічних) у їх взаємодії. Даний мотив у широкому значенні формується на основі соціальних потреб людини, їх усвідомлення на різних етапах історичного розвитку.

Хотілося б зазначити, що основними чинниками, що обумовлюють спонукання людини до активної діяльності в системі економічних категорій є потреби, інтерес, мотив та стимул. Необхідність задоволення будь-якої з них призводить до старту мотиваційного процесу.

Основною методологічною передумовою формування сучасного мотиваційного механізму ефективного використання людського капіталу є розвиток теорії мотивації. Узагальнюючи нагромаджений світовий досвід [1, 4, 5, 7], можна виділити три основні підходи до мотивації праці, в основі яких лежать: теорія потреб, теорія очікування, теорія підкріплення (див. табл.).

Розглядаючи теоретико-методологічні основи мотивації і можливі напрями її практичного використання в умовах інноваційного розвитку економіки, можна стверджувати, що вона представляє собою систему категорій, в якій людський капітал займає визначальне місце, а мотивація, у свою чер-

гу, – провідне місце в структурі продуктивного використання трудового потенціалу.

Проблему мотивації трудового потенціалу необхідно розглядати також в аспекті трудового менталітету, тобто через призму життєдіяльності людини з її потребами та запитамі, її свідомістю, психологією та філософією життя, її життєвим кредо [8].

Трактування економічною літературою поняття мотивації являє собою строкату різноманітність і характеризує це поняття з багатьох точок зору. Так, найбільш вдалою є спроба подання визначення цього поняття, на наш погляд, Г.Т. Куліковим, за яким мотивація – це процес спонукання людини, соціальної групи чи спільноти людей здійснювати спадково закріплені або набуті досвідом дії, які спрямовані на задоволення різноманітних потреб та досягнення особистих, групових та суспільних цілей [9]. Тобто мотивація (процес впливу на людину) обумовлена певною сукупністю рушійних сил (і внутрішніх, і зовнішніх), які окреслюють її форми та межі, спрямовуючи її на досягнення певних цілей. Такий спосіб визначення мотивації можна застосовувати як до індивіда, так і для підприємства, галузі, регіону, країни.

Досить тривалий період часу поняття мотивації у практичному застосуванні до процесу праці сприймалося як винагорода за працю, і в більшості своїй – у вигляді премій. Однак у країнах з розвинутою економікою мотивація за сучасних умов є фактором інноваційного розвитку виробництва, системою формування і виховання особистостей та фактором соціальної стабільності суспільства.

Мотивація людського капіталу – це складне і багатопланове явище. На поведінку людини в процесі трудової діяльності впливає система факторів. Серед них необхідно зазначити як зовнішні, які діють на рівні держави, видів економічної діяльності, регіону, підприємства, так і внутрішні – що є складовими структури самої особистості працівника (потреби, інтереси, цінності людини, пов'язані з соціокультурним середовищем, особливостями трудового менталітету тощо).

Для більш повного розуміння «мотивації» необхідно зосередитись на факторах, які змушують людину діяти. Основними з них є: потреби, інтереси, мотиви та стимули.

Потреби, що виникають у кожної людини, вона намагається задовольнити. Їх різноманітність охоплює всі сфери існу-

Основні підходи до мотивації праці

Підхід	Представники	Основна теорія	Характеристика
Перший	А. Маслоу, К. Альфредер, Ф. Герцберг, Д. Мак-Клеланд та ін.	Теорія потреб	Рушійними мотивами поведінки є базові людські потреби, які дозволяють з'ясувати, які стимули люди вважатимуть достатньою винагородою, заради якої варто докладати зусиль
Другий	В. Врум, Д. Кемпбелл, Л. Портер, Е. Лоулер, С. Адамс, Е. Локк та ін.	Теорія очікування, справедливості	Головна роль приділяється процесам прийняття рішень про доцільність докладання зусиль до праці, при цьому зважуються витрати і вигоди, а також оцінюється імовірність досягнення бажаних результатів
Третій	Ф. Девіс, Д. Хітт та ін.	Теорія підкріплення	Заснований на припущенні, що зусилля залежать від того, чи винагороджувались (підкріплювались) зусилля у подібній ситуації в минулому, при цьому враховуючи зміни поведінки людей у процесі праці, адекватного використання негайної винагороди і покарань

Джерело: розроблено автором з урахуванням [15].

вання людини, тим самим висувуючи широкий спектр мотивів і стимулів. Економічна література подає їх класифікації, групування та інші види систематизації в залежності від видів їх проявів та інших характеристик.

Однак головною і узагальнюючою рисою потреб є те, що вони пов'язані з існуванням і життєдіяльністю людини, її сім'ї, відтворенням людського капіталу. Отже, основну увагу слід приділити трудовій діяльності, можливості її реалізації в суспільстві, тому, якими шляхами досягти цієї мети і як отримати при цьому найбільш високий кінцевий результат, що оптимально задовольняв би всіх учасників суспільної праці.

Потреби спонукають людину до трудової діяльності, однак ця їх функція виявляється лише тоді, коли спрацьовує людська свідомість, тобто переходить в інтереси. Як суспільні інтереси, так і особисті об'єднані загальною метою, ведуть як до спільної господарської діяльності з розвитку продуктивних сил, виробничих відносин, так і до забезпечення матеріального та соціального добробуту людей.

Невід'ємним при цьому для людини є і поняття цінностей, тобто уявлень її про вагомість для неї різних явищ, предметів, головних цілей в житті і праці, засобів при досягненні цих цілей. І коли в суспільстві настає момент поєднання в ньому цінностей і суспільних норм (усталені правила поведінки), виникає сфера ціннісно-нормативного регулювання трудових відносин. Одночасно відбувається процес формування у працівників мотивів до діяльності, тобто свідоме відношення до своїх дій, внутрішнє обґрунтування особистістю своєї поведінки, стан схильності чи готовності до певних дій.

Враховуючи той факт, що людина постійно знаходиться в системі різних відносин, то і діяльність її характеризується декількома мотивами одночасно. Так, для поточної трудової діяльності такими можуть бути: забезпечення благами та послугами, визнання, престиж. Визначальним тут може бути реальна трудова ситуація в процесі відтворення. За умов переходу до ринку особливе місце займає мотив матеріального стимулювання та оплати послуг праці. І він залишається таким доти, доки не буде забезпечений деякий прийнятний рівень матеріального добробуту.

Однією з сторін діяльності людини є стимули, які спричиняють дію певних мотивів. Це – зовнішній вплив на людину з метою спонукати її до певної трудової поведінки, яка призводить до обміну отриманих засобів задоволення своїх потреб за виконання певних дій.

Різноманітність існуючих стимулів людського капіталу до праці веде до виникнення у вчених різних точок зору щодо існування та дієвості певних стимулів в конкретних умовах економічної ситуації в Україні. Це обумовлює появу багатьох систем класифікації стимулювання за різними ознаками. Всі вони заслуговують на увагу за умов генезису економіки. На початку 90-х років XX ст., зокрема, виділяли такі види стимулів:

- грошові (зокрема, заробітна плата, прибуток);
- матеріальні негрошові (поліпшення житлових умов, пільгові путівки в санаторій, надання допомоги в погашенні

позик на кооперативне і індивідуальне будівництво за рахунок фонду соціального розвитку підприємства, збільшення терміну оплачуваної відпустки);

– творчі (підвищення змістовності праці, направлення на навчання, у творчі відпустки);

– престижні (визнання авторитету в колективі у формі подяк, грамот тощо).

Цікавою є система стимулів з погляду на роль окремого працівника на виробництві та умов функціонування підприємства. Таку систему стимулів запропонував, зокрема, С. Мочерний [10], за якою: на рівні окремого працівника основою перетворення працівника в особистого власника (житла, землі, індивідуального будинку, дачі, присадибної ділянки та ін.); співвласник підприємства; на рівні окремого підприємства основою є існування у трудового колективу власності на засоби виробництва на даному підприємстві.

Система стимулювання, розроблена М.І. Карліним [11], охоплює набагато більшу кількість стимулів за своєю сферою функціонування, які, і з цим важко не погодитися, мають доповнювати один одного, а саме:

- за формою реалізації (матеріальні, моральні, соціальні);
- за характером дії на суб'єкт стимулювання (негативні та позитивні);
- за формою винагороди (грошові і негрошові);
- за силою впливу на об'єкт стимулювання (прямі і опосередковані);
- за суб'єктами стимулювання (хто здійснює організацію стимулювання праці) на трудові колективи і керівництво підприємств різних форм власності;
- за об'єктами стимулювання (на кого направлена дія стимулів): на найманих працівників, на менеджерів, підприємців;
- за результатами праці: за якість праці, її продуктивність, за її інтенсивність;
- організаційно-економічні (механізми розподілу доходів всередині підприємств різних форм власності).

В умовах генезису мотивації людського капіталу в процесі становлення ринкових відносин, першочерговим і найбільш вагомим є матеріальне стимулювання, найперше для найманих працівників – заробітна плата. Зважаючи на її неоднаковий рівень, пов'язаний, зокрема, з особливостями розвитку видів економічної діяльності, регіонів, галузей, підприємств, величина доходів працівника є змінною, що дозволяє створити у нього постійну зацікавленість в оптимальній реалізації свого трудового потенціалу. В умовах ринкової економіки ризик недоотримання працівником частини свого доходу є суттєвим чинником підвищення його матеріальної зацікавленості в досягненні високих кінцевих результатів діяльності всього колективу підприємства, оскільки їх зниження відразу ж відбивається на доходах працівника.

У цілому організаційно-економічні особливості конкретного підприємства впливають на співвідношення постійної (базової, тарифної частки заробітної плати) і змінної (надта-

рифна частка заробітної плати — премії та інші доходи) частини доходу працівника. Так, в умовах виробництва, де технічна база виробництва визначає ефективність використання трудового потенціалу, тобто в основному вагомість тут мають чинники, які не залежать від працівника — питома вага тарифу в загальному доході є превалюючою. На тих виробництвах, де результат залежить від індивідуальних зусиль кожного працівника, частина тарифу може зменшуватись. На таких підприємствах виникає можливість отримати достатньо високі доходи за високі результати роботи.

Необхідно відзначити, що існує полеміка на понятійному рівні, яка ведеться між економістами, що займаються вивченням мотивації і стимулювання. Так, огляд зарубіжної економічної літератури з менеджменту дає більш обмежене визначення понять мотивації і стимулювання — як процесу спонукання себе та інших до діяльності і як результат — досягнення поставлених цілей [12–14]. Дослідження ж цього питання вітчизняними вченими дають більш розширене трактування, тобто це не лише процес спонукання до дій, а й процес створення певних умов, які в своїй сукупності впливають на особистість. І досягнення цілі при цьому теж відбувається з урахуванням вказаних обставин [15, 16].

За визначенням М.І. Карліна, відмінності між мотивацією до праці та її стимулюванням виявляються в площині «суб'єктивне — об'єктивне». При тому що мотивація — це першочергово самоусвідомлення необхідності праці як засобу задоволення певних потреб, а стимулювання праці — це форма зовнішнього впливу суспільства на інтереси працівників [11].

За таким визначенням відмінності очевидні. А коли використання економічних процесів відбувається в умовах становлення інноваційного розвитку економіки, то необхідність врахування цих відмінностей стає нагальною. Формування ринку вимагає не тільки спонукати людей до високоефективної праці, а й охопити різні її види, що не завжди відповідає як інтересам, так і потребам працівника.

Можливість вирішити завдання, що виникають у процесі використання людського капіталу за умов формування інноваційного ринкового економічного середовища, виявляється у створенні систем стимулювання праці, на основі таких принципів:

- врахування економічних інтересів конкретного працівника;
- рівноправність всіх суб'єктів стимулювання;
- у складі структурних елементів стимулювання праці надання заробітній платі першочерговості, як основного джерела доходів найманого працівника;
- державне регулювання проблем, які виникають в процесі стимулювання праці економічними важелями.

Спираючись на зазначені принципи стимулювання підвищення ефективності використання людського капіталу, найперше треба розглянути такий важливий засіб стимулювання, як заробітна плата. Заробітна плата, будучи основним джерелом доходів найманих працівників, є формою винаго-

роди за послуги праці та формою матеріального стимулювання трудової діяльності. Вона спрямована на винагороду працівників за виконану роботу та мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності. Тому правильна організація заробітної плати безпосередньо впливає на темпи росту продуктивності праці, стимулює зростання всіх економічних показників, які прямо чи побічно пов'язані з нею.

Зазначимо, що система матеріального стимулювання має як безпосередні, так і опосередковані фактори впливу на ефективність використання людського капіталу. До безпосередніх факторів стимулювання слід віднести стимули, які розподіляються серед найманих працівників у вигляді заробітної плати у відповідності з кількістю та якістю послуг праці і формують особистий бюджет кожного працівника. До непрямих відносяться фактори, що впливають на особистий бюджет опосередковано, через систему соціальних послуг, пільг, заохочень, що діють як на мікро-, так і на макрорівні.

Ефективне використання людського капіталу необхідно здійснювати з допомогою системи мотиваторів та стимулювання до високопродуктивної праці у вигляді системи (див. рис.), що поєднує матеріальні, соціальні та моральні стимули.

Безпосереднє стимулювання є основою матеріального стимулювання, так як воно забезпечує відтворення людського капіталу. Непряме стимулювання є основою для підвищення ефективності виробничої діяльності працюючих. За умов відрахування частини вартості знову створеного продукту на особисті рахунки працівників, які призначені для створення пенсійних фондів, страхування життя, медичного обслуговування виникає можливість підвищення ступеня дії непрямого стимулювання. Тобто ці фактори практично не можна відокремлювати один від одного і лише їх взаємодія веде до підвищення ефективності виробничої діяльності працівників. Тут доцільно відмітити загально визнані світовим досвідом і практикою функції, які виконує заробітна плата: регулююча, розподільча, соціальна і стимулююча (мотиваційна). Головною вважають мотиваційну функцію, адже саме вона відіграє головну роль у зростанні ефективності використання людського капіталу.

Визначальне значення в мотиваційному механізмі для найманих працівників виявляється, зокрема, в реалізації інноваційної стратегії розвитку цих процесів на перспективу. Мотиваційним стимулом, в залежності від системи оплати послуг праці, організації заробітної плати на підприємстві, може виступати як розмір заробітної плати, так і безпосередньо оцінка ефективності використання трудового потенціалу, яка насамкінець визначиться розміром заробітку або його частини. Традиційно в свідомості працівника заробітна плата психологічно асоціюється з визнанням його авторитету на підприємстві, побічно виявляючи його соціальний статус. Через заробітну плату, яку отримує працівник, він оцінює себе, свої успіхи в роботі та задоволення потреб. Тому організація заробітної плати з оцінкою заслуг працівника відіграє більшу мотиваційну роль, ніж оплата без оцінок.



Система мотивації людського капіталу

Зважаючи на сутність заробітної плати, функції, які вона виконує в умовах ринкової економіки, її структуру, можливість регулювання її складових, на умови, в яких вона функціонує, тощо, необхідно створювати системи мотивації та стимулювання праці, які б забезпечили підвищення ефективності використання людського капіталу, його розширене відтворення в цілому.

Висновки

Процес становлення та розвитку соціально-економічних систем господарювання на інноваційній основі закономірно вносить суттєві науково-методологічні корективи в мотиваційний механізм відтворення людського капіталу. Має місце нагальна потреба в дослідженні та систематизації передумов забезпечення зростання мотивації праці по мірі розвитку продуктивних сил, суспільних відносин.

Основними чинниками, що обумовлюють спонукання людини до активної діяльності в системі економічних категорій є потреби, інтереси, мотиви, стимули, конкуренція. Вони є діалектично взаємозалежні і являються основними елементами мотиваційного механізму ефективного використання людського капіталу. Визначальною методологічною передумовою формування такого механізму є розвиток теорій мотивації, в основі яких лежать теорії потреб, очікування, підкріплення.

Розглядаючи теоретико-методологічні основи мотивації і можливі напрямки її практичного використання в умовах інноваційної моделі розвитку економіки, можна стверджувати, що вона представляє собою систему категорій, в якій людський капітал займає визначальне місце, а мотивація в свою чергу – провідне місце в структурі розширеного відтворення людського капіталу. Даний процес необхідно здійснювати з допомогою мотиваторів до високопродуктивної праці у вигляді системи, що поєднує матеріальні, соціальні та моральні стимули.

Література

1. Історія економічних учень: Підручник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаришко, А.М. Поручник та ін.: За ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаришко. – К.: КНЕУ, 2001. – 564 с.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. / Редкол.: ...С.В. Мочерний (від ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
4. Maslow A.H. A theory of human motivation // Psychological Review. – 1943. – Vol.50.
5. McGregor D. The Human Side of Enterprise. N.Y., 1960.
6. Економічний словник-довідник: За ред. С.В. Мочерного / Худ. оф. В.М. Штогрин. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
7. Herzberg F., Mausner B., Snyderman B. The motivation to work. – New York: Wiley, 1959.
8. Богиня Д.П., Семікіна М.В. Трудовий менталітет у системі мотивації праці. – Кіровоград: «Поліграф-Терція», 2002. – 226 с.
9. Куликов Г.Т. Мотивация труда наемных работников. Монография. / Отв. ред. Д.П. Богиня. – К.: Институт экономики НАН Украины, 2002. – 339 с.
10. Основи економічної теорії / С.В. Мочерний, С.А. Єрохін, Л.О. Каніщенко та ін. За ред. С.В. Мочерного. – К.: ВЦ «Академія», 1997. – 464 с.
11. Карлін М.І. Стимулювання праці в освітньо-науковій сфері: проблеми теорії і практики. – Луцьк: Вежа, 2000. – 192 с.
12. Наука управляти: з історії менеджменту. Хрестоматія: Навч. посібник / Упоряд. І.О. Слєпцов; Пер. з рос. Л.І. Козій, М.І. Матрохіна, П.Л. Пироженко. – К.: Либідь, 1993. – 304 с.
13. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Учеб. пособие: Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
14. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
15. Моніторинг соціальних процесів в Україні / За ред. І. К. Бондар, Г. В. Ярошенко та ін. – К.: Знання, 1999. – 260 с.
16. Мотивація праці та формування ринку робочої сили / За ред. П. Т. Саблука, О. А. Бугуцького. – К.: Урожай, 1993. – 416 с.

Напрями становлення інноваційних форм зайнятості у малому підприємництві регіонів

У статті охарактеризовано інноваційний тип зайнятості, проаналізовані особливості інноваційних форм зайнятості у малому підприємстві. Показана важливість регіональної складової нового типу зайнятості, що визначається специфікою регіонального розвитку. Виділені проблеми формування кадрового ресурсу для комерціалізації інноваційних розробок у регіонах. Окреслено найбільш пріоритетні завдання щодо забезпечення становлення інноваційних форм зайнятості у сфері малого підприємництва на рівні регіонів.

Ключові слова: мале підприємництво, регіональний розвиток, кадровий ресурс.

В статье охарактеризован инновационный тип занятости, проанализированы особенности инновационных форм занятости в малом предпринимательстве. Показана важность региональной составляющей нового типа занятости, которая определяется спецификой регионального развития. Выделены проблемы формирования кадрового ресурса для коммерциализации инновационных разработок в регионах. Очерчены приоритетные задачи относительно обеспечения становления инновационных форм занятости в сфере малого предпринимательства на уровне регионов.

Ключевые слова: малое предпринимательство, региональное развитие, кадровый ресурс.

Постановка проблеми. На вітчизняних малих підприємствах (МП) за роки незалежності не створено гідних умов праці, які б стимулювали до працевлаштування на них кваліфікованої робочої сили. Даний сектор економіки не демонструє, на відміну від світової практики, своєї зацікавленості у впровадженні сучасних технологій і постійного професійного розвитку найманих працівників. Проте розбудова в Україні високотехнологічного конкурентного середовища неможлива без створення привабливих умов для зайнятості населення в інноваційній сфері діяльності, зокрема, у малому підприємстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти проблеми зайнятості інноваційного типу аналізуються в дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних учених, зокрема В. Антонюка, А. Колот, О. Левченка, І. Мартиняка, Л. Федулової та ін. Українська економічна наука активно реагує на кардинальні зміни економічних основ суспільства, викликаних становленням постіндустріально-інформаційної суспільної системи та формуванням інноваційної економіки, а також на зміни в соціально-трудових відносинах. У той же час не всі аспекти зайнятості досліджені однаково глибоко, ста-

новлення інноваційних форм зайнятості у малому підприємстві регіонів залишається виключно актуальним.

Метою статті є аналіз зайнятості інноваційного типу та виявлення і обґрунтування основних напрямів становлення інноваційних форм зайнятості у малому підприємстві регіонів.

Виклад основного матеріалу. Перехід економіки на інноваційний шлях розвитку супроводжується змінами, що відбуваються у сфері праці та зайнятості, які можна розглядати як передумови становлення якісного нового типу зайнятості. Такому типу економіки з високою інформаційно- та інтелектуальною притаманний інноваційний тип зайнятості (рис. 1). Він характеризується підвищенням ролі інтелектуальної, творчої праці, гнучкістю трудових відносин; зростанням частки зайнятих у галузях сфери послуг (особливо у сфері інтелектуальних послуг) і інноваційній сфері; розширенням сектору «віртуальної» зайнятості; зниженням стабільності зайнятості; збільшенням частки висококваліфікованих кадрів; новими тенденціями у процесах мобільності робочої сили та ін.

Особливістю інноваційного типу зайнятості є й зростання зайнятості у малому підприємстві. Адже саме мале підприємство відіграє велику роль у формуванні моделі інноваційного типу зайнятості, оскільки має більший адаптаційний потенціал до швидкоплинних змін зовнішнього середовища. Воно відкриває простір для підприємницької ініціативи мільйонів громадян, відрізняється високою інноваційною активністю та забезпечує зайнятості вивільнених з великих виробництв і наново прибулих на ринок праці робочих рук. Тому визначною є роль малого підприємства у розв'язанні проблеми зайнятості населення [2, с. 248].

Характерною особливістю для зайнятих у інноваційному підприємстві є інноваційна праця, тобто робота, в якій велику частину займає знання, розумова, творча складова і котра може задовольнити громадські запити з найбільш корисними наслідками [3, с. 7]. Таким чином, зайнятість інноваційного типу є знаннеінтенсивною та передбачає єдність традиційного та нестандартного видів змін у системі зайнятості. Традиційні риси виражаються у збільшенні частки зайнятих у інноваційній системі, секторі послуг. Нестандартні риси пов'язані з виникненням якісно нових елементів у системі зайнятості.

До традиційного виду змін у системі зайнятості можна віднести впровадження інновацій у практику підприємницької діяльності, що неминує викликає розширення сфери зайнятості, вирішуючи важливе соціальне завдання – забезпечення роботою як авторів нововведень, так і висококваліфікова-

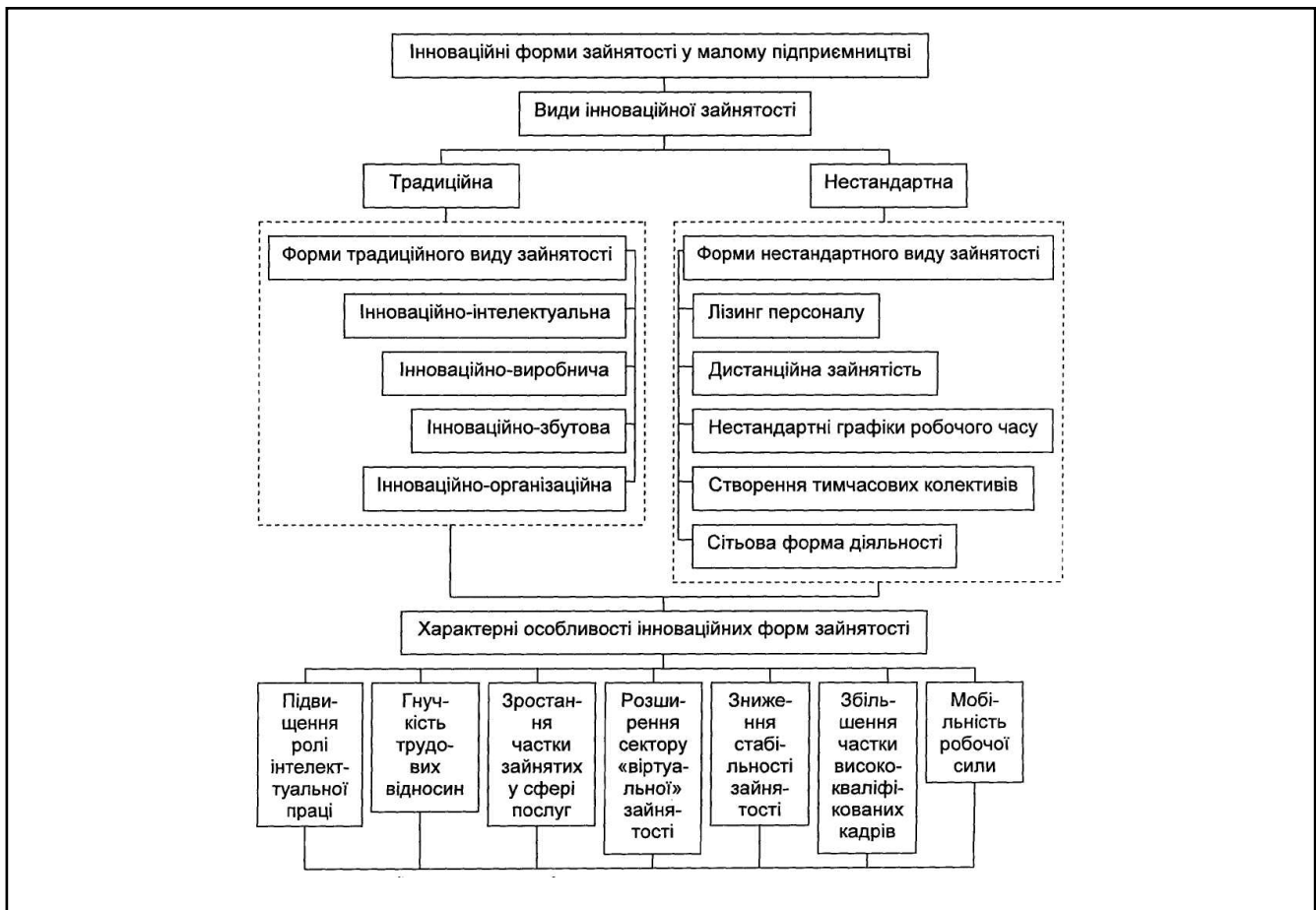


Рисунок 1. Характеристика особливостей інноваційних форм зайнятості у малому підприємстві

них спеціалістів у сфері науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Крім того, «працевлаштування наукових працівників на підприємствах, які мають обмежені людські ресурси і, одночасно, мають можливість створювати нові проекти, технології чи послуги, дозволить зменшити розрив між наукою та практикою, який спостерігається в Україні» [5, с. 60]. При цьому, на нашу думку, слід розрізняти такі види інноваційної зайнятості у малому підприємстві залежно від охоплення нею учасників інноваційного процесу на всіх стадіях життєвого циклу інноваційного продукту – від ідеї до реалізації споживачеві. інноваційно-інтелектуальну, що охоплює дослідників, учених, винахідників і раціоналізаторів, які беруть участь у створенні інноваційного продукту; інноваційно-виробничу, що об'єднує працівників (інженерно-технічний персонал і кваліфікованих робітників), зайнятих у безпосередньому випуску інноваційного продукту; інноваційно-збутову, що охоплює працівників сфери оптової та роздрібної торгівлі інноваційним продуктом та інноваційно-організаційну, що залучає управлінців – організаторів, здатних організувати процеси комерціалізації інтелектуальної власності та реалізувати результати науково-технічних розробок на ринку науково-ємної продукції, ефективно використовувати ці результати в інноваційному процесі.

У плані становлення нестандартних видів зайнятості інноваційного типу характерним є значна зміна її основних

форм, видів і змісту, суттєва трансформація структури професій і виникнення нових. Принциповими інноваціями зайнятості у сфері малого підприємства можна вважати лізинг персоналу, дистанційну зайнятість, нестандартні графіки робочого часу тощо. При цьому основою формування та функціонування системи зайнятості інноваційного типу на МП є як індивідуальний інтелектуальний рівень окремого працівника, так і внутрішній інтелектуальний рівень. Впровадження у виробничу практику МП комп'ютерів п'ятого покоління з інкорпорованим інтелектом створює подальшу основу використання інтелектуального потенціалу працівника у процесі зайнятості на МП.

Сучасні інтернет-технології становлять універсальну технологічну основу всіх видів інтелектуальної діяльності та дозволяють моделювати багато процесів, замінювати природні ресурси штучними, прискорюють стадії розробки інновацій і впровадження їх у виробничу діяльність МП. Також вони моделюють поведінку працівника МП, змінюють його психологію, цілі діяльності, раціоналізм, формують новий веб-стиль життєдіяльності. Разом із тим вони викликають розширення меж можливостей працівника МП, суттєво розширюють коло робіт, які можуть бути винесені за межі МП та надають їм гнучкий організаційний характер і, таким чином, відкривають нові можливості для отримання вигоди від поглиблення спеціалізації та розподілу праці. У результа-

ті чого на МП може бути створений широкий сектор дистанційної праці з надомних і мобільних працівників.

Новими формами організації зайнятості на МП можуть стати створення тимчасових колективів, орієнтованих на конкретні проекти та розширення мережевих форм організації діяльності. Мережева модель може бути використана як модель співробітництва між потенційними ресурсами всередині МП, так і у співробітництві між МП і великими компаніями. На наш погляд, найбільш цінним у мережевій структурі є те, що її основу визначає працівник як особистість з високим інтелектуальним і професійним рівнем. Мережеві структури формуються з особистостей, які вносять у діяльність МП власне концептуальне бачення шляху до розв'язання тієї чи іншої бізнесової проблеми, створюючи під свої проекти тимчасові віртуальні організації. Вони виступають як тимчасові форми кооперації учасників, при цьому виникають специфічні соціально-економічні відносини. Трудові відносини в МП, побудованих на мережевому принципі, можуть встановлюватися на основі термінових трудових угод, часткової зайнятості, угод про лізинг персоналу, угод із спеціалістами вільних професій.

Зазначені вище форми інноваційної зайнятості знаходять усе більше розповсюдження в регіонах. Проте вони великою мірою відносяться до так званої тіньової зайнятості у зв'язку з тим, що трудова діяльність через мережі Інтернет чи мережевий маркетинг, як правило, офіційно не реєструється, не оподатковується, а, отже, не приймає участі у поповненні місцевого бюджету. У цьому сенсі завданням регіональної влади та органів місцевого самоврядування є створення для таких форм зайнятості умов, які б стимулювали їх розвиток і сприяли виходу із «тіні». Використання МП для легалізації виникаючих форм інноваційної зайнятості є найбільш перспективним.

Зайнятість інноваційного типу висуває нові вимоги до робочого місця, яке стає все більше інформаційно- та інтелектуальноємним. Традиційне робоче місце, що визначається як «зона прикладання праці», не охоплює все сучасне різноманіття видів праці.

У формуванні нового типу зайнятості важливе місце займає взаємодія працівників МП. Ефективна взаємодія працівників у напрямі інноваційного розвитку МП висуває нові вимоги до його дизайну, до створення умов творчої діяльності працівників, розвитку системи організаційного навчання, створенню корпоративної культури.

Відповідно до сучасних уявлень працівник припиняє існувати безпосередньо виразником робочої сили, а стає володарем своєрідного типу капіталу, придатного до самозростання та створенню доданої вартості. Все це вимагає «оновлення» людського капіталу, масового навчання та перенавчання; створення нових професійних стандартів і систем сертифікації персоналу; реформ кадрової політики МП; створення сучасної системи внутрішнього навчання. Об'єктивно змінюються критерії оцінки діяльності МП. На перший план виходять такі реальні фактори, як наявність і

здійснення єдиної корпоративної стратегії, довіра до менеджменту, якість корпоративної стратегії, здатність втримувати талановитих співробітників, інновації, репутація МП, частка ринку, досвід керівництва.

При цьому практика прийняття на роботу працівників із творчим потенціалом й інтелектуальним капіталом не замикається на традиційній купівлі-продажу робочої сили. Усе більша частина робочої сили МП набуває рис свого роду невідновлюваного ресурсу, який не підпадає під традиційні уявлення випадкових угод купівлі – продажу. Це вже тип тривалого найму із стійкими контрактними стосунками, що містять статус кар'єри. Інноваційна активність працівників також повинна стимулюватися програмами участі працівників у капіталі, доходах і управлінні МП. На рівні МП інноваційна діяльність працівників здійснюється на декількох рівнях: безпосередньо у науково-дослідній і проектно-конструкторській діяльності, де організація взаємодії досліджень з виробництвом виявляється вирішальною; у самому виробничому процесі, де децентралізація веде до посилення комунікації та координації між працівниками; у визначенні та виборі структури управління МП і організації міжфірмової кооперації.

Взаємодія працівників з високими інтелектуальним рівнем і професійною підготовкою у процесі інноваційної зайнятості на МП складається специфічно. Це значною мірою визначається і характером функцій, які виконуються, місцем у ієрархії МП, й індивідуальними інтелектуальними особливостями самих суб'єктів взаємодії. Безумовно різні типи працівників будуть по-різному брати участь в інноваційному процесі.

МП у процесі свого функціонування та розвитку оперує різними потоками знань, які отримує як у процесі аналізу соціально-економічних, політичних, культурних, природних процесів, аналізу власне інформації, так і знань, отриманих у процесі міжособистісних комунікацій працівників. У зв'язку з цим видається вагомим виділити важливі моменти, які впливають на розвиток інноваційної зайнятості у МП: інноваційна діяльність може бути як успішною, так і безуспішною. В останньому випадку відбувається зниження рівня вмотивованості чи відмова від вирішення поставлених задач; у ході інноваційної діяльності можуть засвоюватися незвичні для даного працівника ролі при груповому вирішенні задач. Таким чином, ефективність діяльності буде визначатися і тим, наскільки успішно той або інший працівник засвоїв нові ролі; у процесі інноваційної діяльності у працівника актуалізуються чи засвоюються інші знання та навички, ніж ті, що потрібні при виконанні його повсякденних функцій; при вирішенні певних проблем засвоюються певні ролі, але без інших учасників групової взаємодії процес рішення стає неможливим або дефектним.

Вищезазначені зміни пред'являють особливі вимоги до розробки відповідної політики розвитку МП, управління персоналом з метою стимулювання інноваційної діяльності. У змістовному плані становлення зайнятості інноваційного типу супроводжується значною зміною всього поля зайня-

тості та типів праці, суттєвою трансформацією структури професій, виникненням нових професій. Так, ряд дослідників аналізують і обговорюють демонтаж і зникнення цілих розділів праці та зміни професій, скорочення життєвого циклу деяких з них. Багато дослідників вважає, що майбутнє відносин зайнятості в новій економіці лежить у площині альтернативної, ситуативної зайнятості. Вплив інформаційних і комунікаційних технологій змінює як ринкові принципи конструювання відносин на ринку праці, так і більш часткові форми прояву відносин зайнятості. Більшою мірою ці зміни очевидні в країнах, де нова інтелектуальна економіка розвивається високими темпами.

Новим змістом на сучасному етапі наповнюється регіональна складова нового типу зайнятості, що визначається специфікою регіонального розвитку. На регіональному рівні відбувається інтеграція інноваційних знань, носіями яких є як окремі працівники, так і МП, і на їх основі формується більш складна регіональна інноваційна система. Сьогодні саме у регіонах відбувається розвиток інноваційної діяльності та зайнятості нового типу. Це зумовлює посилення уваги до територіального розвитку, не зважаючи на процеси глобалізації. Звернення до інноваційного розвитку економіки України актуалізує формування регіональної стратегії розвитку, яка повинна містити оцінку місця регіону у національній економіці; аналіз потенціалу регіону (природно-ресурсного, демографічного, людського, науково-технічного, виробничого) та сучасної соціально-економічної ситуації у ньому; систему пріоритетів, цілей і результатів розвитку; ос-

новні напрями розвитку провідних галузей, виробничих комплексів, інноваційної діяльності; соціальну політику; очікувані результати від реалізації стратегії.

Проблема ефективного використання інтелектуального, науково-технічного потенціалів регіону та формування на даній основі інноваційного типу зайнятості ускладнюється тим, що на сьогодні ще не склалися умови для забезпечення можливості переходу на новий ступінь постіндустріального розвитку. У певній мірі це пов'язано з необхідністю формування в регіонах засад економіки знань на основі інноваційного розвитку сфери вищої освіти [4, с. 247], що забезпечить підготовку та навчання молоді з метою вирішення питання кадрового забезпечення роботи інноваційної інфраструктури та малих інноваційних підприємств (МІП). Інноваційний розвиток регіонів залежить передусім від якісних рис працівників, які здійснюють науково-дослідні роботи, продукують новачі, впроваджують їх у виробництво та забезпечують випуск нових товарів і послуг [1, с. 42].

Вирішення проблеми кадрового ресурсу для комерціалізації інноваційних розробок ставить питання про підготовку такого ресурсу, про освітні програми та ефективні форми навчання. Особливу гостроту цьому питанню надає той факт, що в регіонах ще не склався досвід управління просуванням інноваційних продуктів на ринок. На кожному етапі потрібні грамотні спеціалісти, здатні управляти організаційними процесами у підприємницькій сфері.

Для регіонів важливим напрямом є залучення студентства і молодих спеціалістів у програми підготовки кадрів, а також

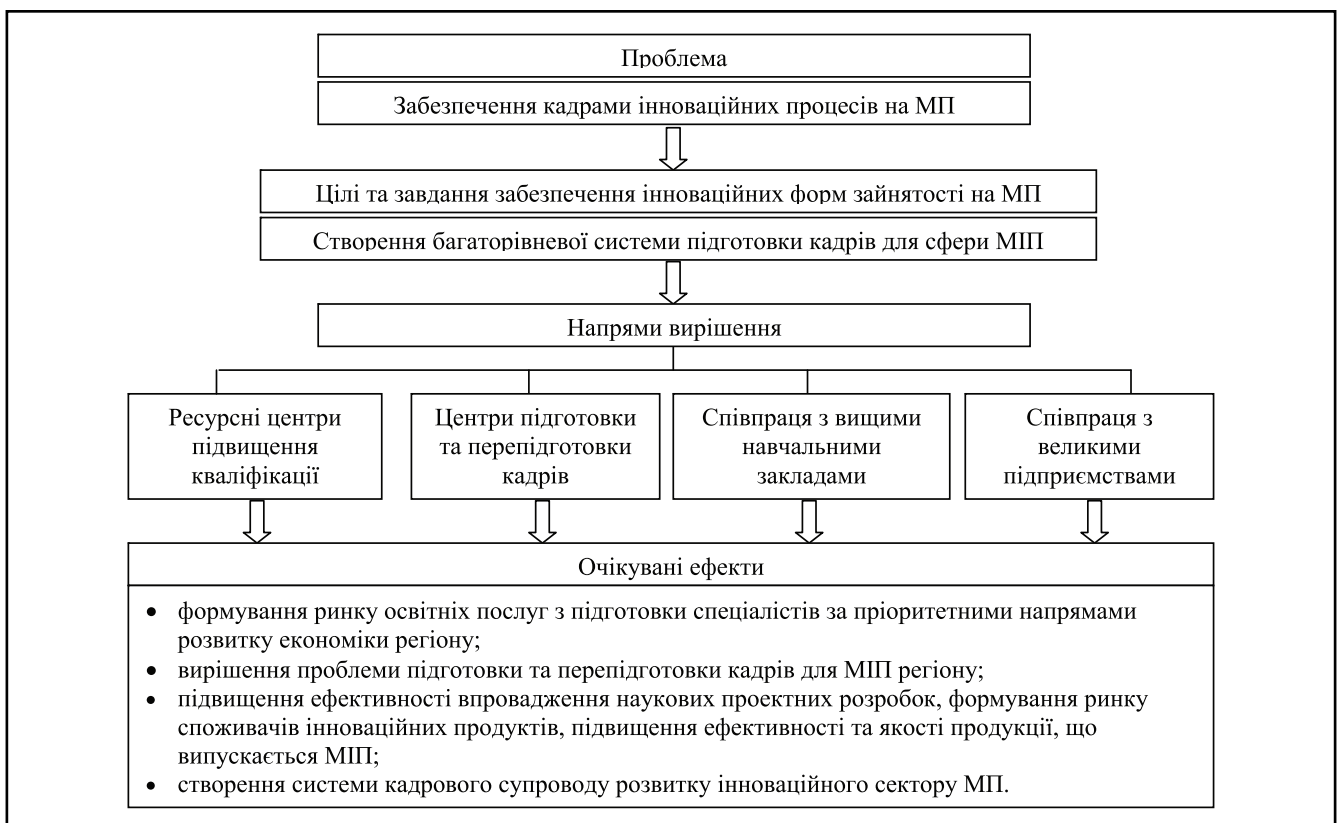


Рисунок 2. Підготовка кадрів для забезпечення інноваційних форм зайнятості у сфері малого підприємництва регіону

розробка ефективних освітніх моделей для інноваційного сектору економіки. Вирішення цих питань тісно пов'язане, по-перше, з необхідністю забезпечити інтеграцію зусиль суб'єктів реального сектору економіки та системи підготовки кадрового ресурсу. По-друге, сформовані механізми інтеграції повинні бути втілені у створенні регіональної системи підготовки кадрів у сфері малого підприємництва, яка повинна забезпечувати реалізацію стратегії інноваційного розвитку регіонів. По-третє, має бути розроблена система моніторингу якості підготовки конкурентоздатних спеціалістів для МП.

Регіональна система підготовки кадрів для інноваційного розвитку економіки (рис. 2) має інтегрувати можливості всіх суб'єктів даного процесу: органів регіональної влади та місцевого самоврядування, що здійснюють управління та регулювання регіональної мережі підготовки кадрів; об'єднань розробників, керівників, виробничників і менеджерів різних підприємств, які реалізують підготовку інноваційних освітніх програм; інфраструктурних елементів, які забезпечують освітню підготовку з питань просування нових технологій і продукції на ринок, із залученням у процес навчання консалтингових фірм, виставочних, інформаційних, сертифікаційних центрів і центрів підприємництва; джерел інвестування в розробку та реалізацію програм підготовки підприємців.

Необхідно відмітити, що ринок освітніх послуг у сфері малого підприємництва розвивається дуже нерівномірно. Послуги в цій області надають державні та недержавні освітні заклади за програмами основної та додаткової професійної освіти. Найбільш сформованим є на сьогодні ринок вищої професійної освіти, де провідні організації активно конкурують між собою, закріплюючи свою ринкову нішу – профіль, спеціалізацію, регіональні сфери впливу. У той же час аналітики відмічають, що, хоча базова «академічна» компонента

цієї системи буде й надалі розвиватися та вдосконалюватися, масовий попит в Україні та регіонах буде спрямований усе ж на набуття знань і вмінь прикладного характеру.

Висновки

На нашу думку, забезпечення становлення інноваційних форм зайнятості у сфері малого підприємництва може бути досягнуто шляхом вирішення трьох основних завдань:

- формування ефективно діючої регіональної інноваційної системи;
- створення сприятливих умов для утворення і функціонування МІП;
- створення системи кадрового забезпечення розвитку інноваційної діяльності МП у регіонах.

Література

1. Антонюк В. Кадри для інноваційної діяльності: проблеми формування та використання / В. Антонюк // Україна: аспекти праці. – 2007. – №5. – С. 42–47.
2. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика [за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової]. – К.: «Основа», 2005. – 552 с.
3. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – №4. – С. 4–9.
4. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії / Левченко О.М. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – 292 с.
5. Мартиняк І.О. Формування кластерної політики як механізму вдосконалення інфраструктури функціонування малого і середнього інноваційного бізнесу в регіоні / І.О. Мартиняк // Регіональна економіка. – 2008. – №4. – С. 54–62.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

А.С. МУЗИЧЕНКО,
д.е.н., професор, завідувач кафедри, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини

Державна підтримка аграрного сектору як передумова підвищення конкурентоспроможності виробництва зерна

Розглянуто сучасні тенденції розвитку світового та вітчизняного зернового сектору і заходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України в умовах світової продовольчої кризи. Визначено чинники, які впливають на конкурентоспроможність виробництва зерна. Запропоновано розширити спектр заходів державного рівня щодо здійснення захисту національних економічних інтересів у сфері виробництва та експорту зернових культур.

Ключові слова: зерновий сектор, конкурентоспроможність, продовольча криза, експорт зернових культур.

Рассмотрены современные тенденции развития мирового и отечественного зернового сектора и меры по обеспечению конкурентоспособности Украины в условиях мирового продовольственного кризиса. Определены факторы, влияющие на конкурентоспособность производства зерна. Предложено расширить спектр мер государственного уровня по осуществлению защиты национальных экономических интересов в сфере производства и экспорта зерновых культур.

Ключевые слова: зерновой сектор, конкурентоспособность, экспорт зерновых культур.

The modern trends in world and domestic grain sector and measures to ensure Ukraine's competitiveness in the global food crisis. The factors affecting the competitiveness of grain production. Proposed to extend the range of

measures to implement the state level to protect national economic interests in the production and export crops.

Постановка проблеми. Україна володіє значними конкурентними перевагами над багатьма країнами світу в розвитку національної економіки. Особливо значні ці переваги в галузі сільськогосподарського виробництва, оскільки Україна має могутній природно-ресурсний і техніко-економічний потенціал для розвитку агропромислового комплексу.

З Україною у більшості людей найчастіше асоціюються два слова – «хлібниця» і «житниця». Це не дивно, адже Україна має надзвичайно сприятливі агрокліматичні умови для виробництва зерна. У першій половині минулого століття вона була одним із найбільших у світі його експортерів. Після Другої світової війни українське зерно відігравало важливу роль у задоволенні попиту на нього у всьому Радянському Союзі. При цьому часто припускалося, що потенціал виробництва зерна був набагато вищим, ніж дозволяло реалізувати централізоване планування. Багато іноземних спостерігачів очікували (а деякі побоювалися), що після звільнення від державного планування Україна швидко приєднається до Аргентини, Австралії, країн ЄС, Канади чи США як один із світових лідерів серед експортерів зерна.

Всупереч цим сподіванням виробництво зерна в Україні з початку процесу переходу до ринкової економіки різко скоротилося (рис. 1) через ряд об'єктивних і суб'єктивних причин.

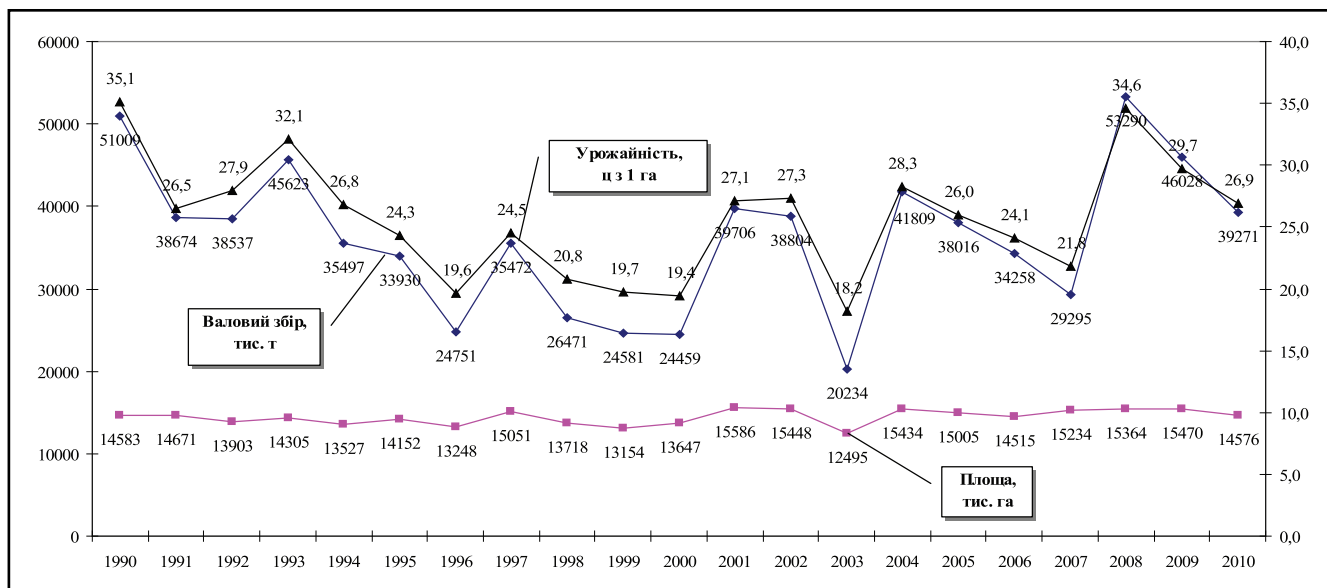


Рисунок 1. Динаміка виробництва зернових та технічних культур по Україні у всіх категоріях господарств в 1990–2010 роках

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства аграрної політики України – <http://www.minagro.gov.ua>

Як свідчать дані офіційної статистики за період 1990–1996 років, показник валового збору скоротився на 26,3 млн. т, у наступні роки відбулося подальше скорочення до 20,2 млн. т у 2003 році і по теперішній час ні за показником врожайності, ні за обсягами валового збору не було досягнуто рівня 1990 року. При цьому найбільш загрозливою тенденцією для національного зернового сектору є системне розбалансування організації суб'єктів українського зернового виробництва та ослаблення внутрішніх зв'язків. У перспективі це загрожує погіршенням умов функціонування національного АПК, підпорядкуванням національних виробників зерна позанаціональним інтересам, а також суттєвим послабленням матеріально-ресурсного забезпечення внутрішньої продовольчої безпеки.

В умовах загострення світової продовольчої кризи міжнародна зернова торгівля, де Україна має потужний потенціал, стає одним із найвагоміших чинників економічного зростання, порівняним за важливістю з торгівлею енергоресурсами. Реалізація цього потенціалу, враховуючи взаємопов'язаність глобальних ринків, залежить від спроможності держави протидіяти негативному впливу деструктивних чинників у цій сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальні проблеми та практичні аспекти забезпечення економічної та продовольчої безпеки у контексті зернової торгівлі розглядалися багатьма вченими, серед яких слід відзначити О. Власюка, П. Гайдуцького, П. Саблука, С. Дем'яненка, Й. Брауна. Теоретичні аспекти відповідних проблем розглядалися у роботах Ф. Броделя, М. Кондратьєва, П. Сорокіна, Ю. Хромова, Й. Шумпетера.

Мета статті. Обґрунтування доцільності реалізації напрямів державної підтримки зернового сектору України з метою підвищення конкурентоспроможності виробництва зерна в умовах розгортання світової продовольчої кризи.

Виклад основного матеріалу. Покращення показників розвитку українського зернового сектору на тлі зростання національної харчової промисловості в умовах світової фінансово-економічної кризи засвідчило значну перспективу продовольчої складової як компенсаторного чинника розвитку національної економіки та експортного потенціалу (рис. 1). Так, у 2008 році частка харчової промисловості становила 10,3%, або \$6,9 млрд., а зернового експорту – 5,5%, або \$3,7 млрд., від загального експорту України, а у 2009 році ці показники становили 14,0% (\$5,6 млрд.) та 9,0% (\$3,6 млрд.) відповідно. Разом ці галузі АПК у 2009 році склали 23% загального експорту України. Цей показник поступається лише частці металургійної промисловості (32,6%) та перевищує частку машинобудування (17,2%).

Водночас значна відкритість та зростаюча експортна орієнтація національного зернового сектору (близько 50% експортується) зумовлюють потребу переоцінки державних підходів до його розвитку.

В умовах членства України в СОТ, за яких можливості маневрування у міжнародній торговельній політиці досить обмежені, на державному рівні мають бути визначені стратегічні пріоритети забезпечення безпеки у сфері розвитку зернового сектору та зернової торгівлі.

Криза цін на зерно, що мала місце протягом активної фази (друга половина 2008–2009 років) світової фінансово-економічної кризи, була зумовлена переважною мірою скороченням світових запасів зерна. За цієї ситуації виявилася низька регулятивна спроможність світового зернового ринку, що призвело до погіршення параметрів продовольчої безпеки світу та гостро позначилося на імпортозалежних від продовольства країнах.

За повідомленнями Організації економічного співробітництва та розвитку та Організації Об'єднаних Націй, витрати

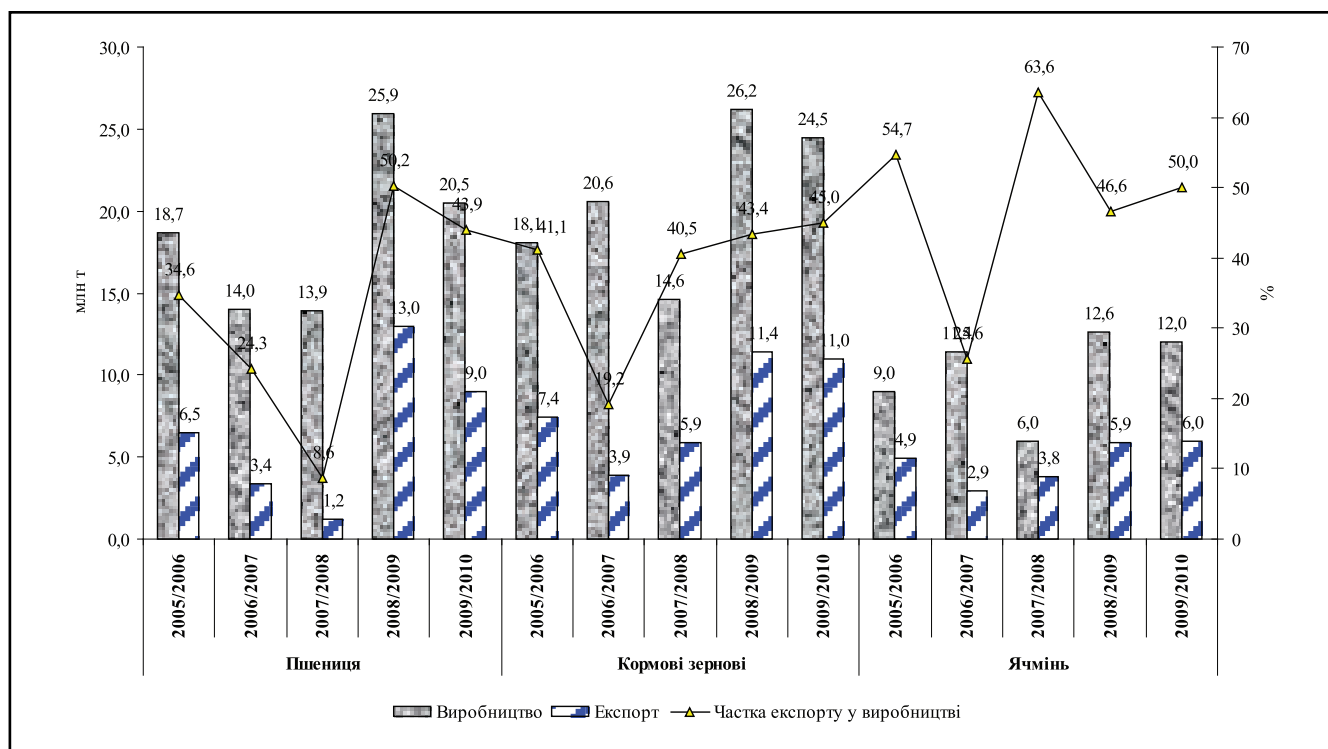


Рисунок 2. Динаміка виробництва та експорту зернових України у 2005/06–2009/10 м.р.

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства сільського господарства США.

на продукти харчування у світі залишаться в найближче десятиліття на більш високому рівні, ніж десятьма роками раніше, на тлі уповільнення темпів розвитку сільськогосподарського сектора і зростання попиту.

Щорічний середній приріст сільськогосподарського сектора до 2020 року включно становитиме 1,7% порівняно з 1,6% у період з 2000 по 2010 рік. Більш повільні темпи зростання очікуються в більшості сільськогосподарських культур, особливо це стосується олійних культур і кормових зернових. Очікуване світове уповільнення обсягів врожаю продовжить чинити тиск на світові ціни на продукти харчування.

До тих пір, поки запаси не будуть поповнені, ризики подальшого зростання цін залишаються високими.

Серед системних передумов зернової цінової кризи слід насамперед зазначити:

- структурні зрушення у моделі споживання зернових, зумовлені переважно азійськими країнами, що розвиваються швидкими темпами: внаслідок підвищення доходів значно збільшується споживання продовольства з високим вмістом білків, що, у свою чергу, зумовлює зростання попиту на кормові зернові та кормові культури загалом;

- прорахунки у стратегічному розвитку національних зернових секторів та недосконалість функціонування світового зернового ринку в цілому (жорстко детермінована олігопольна модель конкуренції у світовому зерновому секторі між високорозвиненими нетто-експортерами зерна, підтримана високими державними субсидіями; політика окремих країн з виробництва альтернативного пального рослин-

ного походження, що зумовило скорочення посівів зернових під продовольчі цілі тощо).

Проблеми системного розбалансування світового зернового сектора були активно використані з метою спекуляцій. У максимального зростання цін на зернові спостерігалася безпрецедентна активність інвесторів, які переорієнтовували власні портфелі на купівлю активів на сировинних продовольчих ринках спекулятивний прибуток отримали переважно посередники. Внаслідок цінової зернової кризи для імпортозалежних від продовольства країн із низькими доходами у 2007/08 м.р. ці країни збільшили видатки на закупівлю зернових на 64,2%, або \$14,7 млрд, порівняно з 2006/07 м.р., пшениці – на 69,9%, або \$9,4 млрд, кормових зернових – на 34,5%, або \$1,1 млрд, рису – на 67,7%, або \$4,2 млрд.

Отже, за результатами проведеного аналізу можна констатувати надмірну інерційність світового зернового ринку, зумовлену насамперед нестачею ресурсів для компенсації дефіцитних виробничих та ринкових чинників його розвитку. Це, у свою чергу, є генератором фізичних (пов'язаних із наявністю зернового ресурсу) та економічних (пов'язаних із вартісними параметрами) криз. На зазначену ситуацію негативно впливає й відсутність ефективних шляхів вирішення світової продовольчої проблеми та стан нестабільності, внаслідок чого зростає роль держави у забезпеченні економічної безпеки національного зернового сектора та продовольчої безпеки у цілому.

Попри те що Україна виступає нетто-експортером зерна, значна відкритість та лібералізація національного зернового сектора спричиняють низку викликів для внутрішнього ринку, пов'язаних зокрема з:

– перехопленням іншими країнами ініціативи по всьому ланцюгу від виробництва до продажу зернових, що супроводжується деформацією (через механізми державних субсидій) конкурентного середовища на світовому ринку зерна;

– дестабілізацією внутрішніх основ продовольчої безпеки України, яка дедалі більше залежатиме від мотивів економічної доцільності у виробників та трейдерів (компаній, частка іноземного капіталу в яких постійно збільшується) розширювати поставки на зовнішній ринок та їх можливості впливати на цінову динаміку продовольчих товарів на внутрішньому ринку.

Цінова динаміка на українські зернові порівняно із світовими цінами свідчить про високу цінову конкурентоспроможність національного зернового ресурсу. Разом із тим українські зерновиробники мають значно меншу фінансову та організаційно-технічну підтримку з боку держави, ніж їхні європейські або американські конкуренти, а тому прибутковість вітчизняного зерновиробництва значно менша.

Найпривабливішою культурою у 2009/10 м.р. для України була кукурудза, ціни на яку підтримуються високим внутрішнім та ціновим попитом. Важливою тенденцією розвитку національного зернового сектору у 2009/10 м.р. є посилення внутрішньої конкуренції. Так, в Україні значно активізувалася робота зі створення вертикально інтегрованих аграрних комплексів.

Вирощування зернових на орендованих землях дозволяє збільшувати маржу, а тому цей шлях розширення бізнесу наслідуватимуть й інші зернотрейдери. У складному становищі опиняються національні зерновиробники – вони не мають таких фінансових можливостей, як іноземні компанії, тому можуть втратити бізнес.

Висновки

Розвиток зернового сектору України слід вважати стратегічним чинником забезпечення розвитку економіки України, тому на державному рівні має бути розбудована комплексна система із захисту економічної безпеки цього сегменту на основі дотримання національних інтересів України.

За цих обставин гостро відчувається нестача програмних документів та відсутність єдиної інституційної бази координації та системного забезпечення зернової та продовольчої безпеки – основних орієнтирів для розробки плану заходів в агропромисловому комплексі України, сфері міжнародної торгівлі продовольством (зокрема зернової торгівлі), внутрішнього ринку, транзитних перевезень с/г продукції, елеваторного господарства тощо, що стримує Україну у використанні переваг розвитку національного зернового сектору та послаблює її позиції на світовому ринку.

Посилення ролі держави у регулюванні економіки, що відповідає сучасним тенденціям провідних країн світу, актуалізує для України реалізацію низки заходів.

1. Обґрунтування засад продовольчої безпеки України як основного програмного документа, який визначає орієнти-

ри економічної політики держави у сфері забезпечення національної продовольчої безпеки та є підґрунтям для врахування в інших нормативно-правових актах. Такий документ має визначати: параметри та критерії продовольчої безпеки, адекватні викликам світової продовольчої кризи; напрями національної аграрної політики відповідно до сучасних ризиків та загроз; шляхи модернізації системи формування та управління державними запасами продовольства (з можливим розширенням функцій місцевих влад у цьому питанні); принципи розвитку та забезпечення внутрішнього сільськогосподарського ринку; правила функціонування на території України агропідприємств з іноземним капіталом і мультинаціональних вертикально інтегрованих аграрних комплексів; доктрину міжнародного співробітництва України у зерновій сфері; пріоритети забезпечення безпеки, а також гармонізації з міжнародними вимогами показників безпеки продовольчих товарів.

2. Впровадження моніторингу стану продовольчого ринку із щорічним звітом на постійній основі. Особливої уваги у цьому питанні потребують державний контроль над динамікою фізичної та вартісної доступності продовольства для населення, у тому числі ціновий моніторинг і прогнозування цін на основні види сільськогосподарської продукції; моніторинг запасів продовольства та експортно-імпорتنих потоків; розподіл національного продовольчого ринку між національною та іноземною сільськогосподарською продукцією; тенденції залучення іноземного капіталу в аграрну сферу України; процеси монополізації та концентрації в аграрній сфері; оцінка становища України на світовому ринку продовольства.

3. Розробку та реалізацію експортної зернової стратегії, орієнтованої на підвищення конкурентоспроможності зернового виробництва України. Стратегія має передбачати заходи з оптимізації кількісних, якісних та комерційних втрат у зерновому секторі, вирішення стратегічних завдань розвитку зовнішньоекономічної складової функціонування зернового сектору, державну організаційно-технічну підтримку експорту зернової продукції на світовому ринку, розширення міждержавного співробітництва з країнами-імпортерами з метою збуту національної зернової продукції.

4. Забезпечення механізмів узгодження дій суб'єктів національного зернового ринку та державних органів влади у формуванні й реалізації щорічних пріоритетів експортної торгівлі зерном з урахуванням критеріїв забезпечення продовольчої безпеки та стабільної цінової динаміки на внутрішньому ринку. До таких механізмів передусім належать постійні консультації влади (в особі відповідних міністерств та відомств, які відповідають за формування державного резерву, регламентацію зовнішньоекономічної діяльності, тарифоутворення на транспортні перевезення тощо) з провідними зерновиробниками та асоціаціями с/г виробників, а також зернотрейдерами.

5. Посилення ролі інституту державного зернового оператора як важливого агента реалізації державних пріоритетів у

сфері збереження та експорту зерна. Такій установі мають бути надані функції координатора розвитку елеваторної бази України та важелів впливу на формування цінової пропозиції на зерно на внутрішньому ринку.

6. Обґрунтування та запровадження сучасної концепції розвитку зернового сектору України та політики державного управління запасами зерна в умовах світових продовольчих цінових криз. Така концепція має передбачити: обґрунтування, принципи та умови формування державних запасів зерна, які повинні мати чітко розподілену структуру (запаси на випадок стихійних лих та катастроф, запаси для здійснення інтервенцій зі стабілізації ринкової ситуації, комерційні запаси для підвищення торговельної ефективності національних зерновиробників); оптимізацію розташування елеваторів; принципи забезпечення інтересів національних зерновиробників.

Література

1. Державна митна статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/index>
2. К вопросу о мировом продовольственном кризисе. Важнейшие меры политики в области торговли, инвестиций и сырьевых товаров в процессе обеспечения устойчивой продовольственной безопасности и сокращения масштабов нищеты. – ЮНКТАД, 2008. – Декабрь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unctad.org/ru/docs/osg20081_ru.pdf
3. Статистичні джерела ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org>
4. Міністерство сільського господарства США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usda.gov>
5. Аналітична агенція «Agriculture» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agriagency.com.ua/prices/>

О.А. БУЖИН,

д.е.н., Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління

Управління птахівничими господарствами: формування собівартості продукції птахівництва з урахуванням амортизації птиці в умовах ринку

У статті, запропоновано один із можливих варіантів визначення показника собівартості продукції птахівництва з урахуванням амортизації птиці в залежності від кон'юнктури ринку, що буде мати позитивний вплив на подальше удосконалення системи управління птахівничими господарствами.

В статье, предложен один из возможных вариантов определения показателя себестоимости продукции птицеводства с учетом амортизации птицы в зависимости от конъюнктуры рынка, который будет иметь позитивное влияние на дальнейшее усовершенствование системы управления птицеводческими хозяйствами.

Постановка проблеми. Для забезпечення функціонально-об'єктивного управління процесами виготовлення і виробництва, розподілення, обміну і споживання відповідно у виробничих підрозділах, підприємствах, асоціаціях, галузях і у народногосподарському комплексі країни в цілому, а також для управління суспільством, необхідно мати системи числових показників, які дають об'єктивну характеристику кількісних і якісних змін, що проходять у даних процесах і у результативності їх.

Показник собівартості є аргументом всебічного впливу на життєздатність птахівничого господарства і аналізу його

економічного стану з метою виявлення резервів підвищення ефективності виробництва. Вивчення методології і розроблення методів управління формуванням собівартості у птахівництві є важливим інструментом для удосконалення виробництва з метою забезпечення економічної конкурентоспроможності і життєздатності птахівничих господарств. Управління витратним механізмом потребує невідкладного удосконалення формування собівартості продукції тваринництва і її оперативного контролю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Формування витратної системи у птахівничих господарствах потребує невідкладного ґрунтовного дослідження [1, с. 65]. Прийняття управлінських рішень не може здійснюватися без управлінського обліку – системи «виробництво» інформації для здійснення ефективного управління [2]. У сільськогосподарському виробництві за основу визначення періодичності аналітичних оцінок потрібно брати не кількісні параметри, а результативні, при цьому оперативним слід вважати аналіз за періоди, які дають змогу досягти якісного впливу на регульований об'єкт [3]. Собівартість продукції птахівництва має безпосередній вплив на її ціноутворення, а ціна є одним із факторів продовольчої доступності. Купівельна спроможність населення продовольчих продуктів є

однією із ґрунтовних складових з поліпшення фінансового стану більшості виробників [4].

Мета статті. Враховуючи те що у Методичних рекомендаціях з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, пункт 1.5 [5] сказано, що кількість статей, що відображають структуру собівартості, може бути різною і це залежить, головним чином, від виду продукту, що виготовляється, показати один із можливих варіантів визначення показника собівартості продукції птахівництва з урахуванням амортизації птиці у залежності від кон'юнктури ринку.

Виклад основного матеріалу. Економічні методи управління займають щільне місце у системі управління виробництвом і виходять із показників, що формуються у результаті обліково-інформаційної системи, а головним завданням управління виробництвом є активний вплив на об'єкт управління з метою покращення результатів ефективності виробничої діяльності. Ефективність управління при виробництві продуктів тваринництва – це результативність при їх виробництві підрозділу, підприємства, асоціації і галузі тваринництва в цілому, як складової сільськогосподарського виробництва, що входить до складу народногосподарського комплексу країни. Показники результативності діяльності підрозділів різного ієрархічного рівня слугують для оцінки системи управління і організаційної системи виробництва. Для забезпечення виробничого процесу необхідна система управління, а для забезпечення ефективної діяльності системою управління необхідно мати розвинену базу об'єктивної виробничої інформації. Джерелом об'єктивної виробничої інформації є різні категорії і види обліку, до якого належить і внутрішньогосподарський облік, що за своїм наповненням виконує роль управлінського обліку, при цьому статистичний і бухгалтерський обліки зберігають свою функціональну індивідуальність [6]. Інформація як комплекс різноманітних даних є основою динамічності системи управління. Маючи необхідну кількість інформативних даних, проводиться їх аналітична обробка і тільки після цього проходить процес вибору і прийняття управлінського рішення. У процесі еволюційних змін, відповідно до економічної, політичної і соціальної ситуації, в обсягах виробництва, кількості факторів, що впливають на виробництво, у кількості і якості господарських зв'язків, ускладнення технологій виготовлення, доведення до споживача продукції тваринництва, складність прийняття управлінських рішень у галузі тваринництва, як і у інших галузях національного господарства, неухильно зростає. По відношенню до змін у виробництві потреба в інформації змінюється у геометричній прогресії. Від системи, у якій започатковані методики організації фіксації, збору, обробки, передачі і ситуаційно-системного аналізу інформації, великою мірою залежить ефективність системи управління різного рівня підрозділами, підприємством, системами регіонального рівня і галузю тваринництва у цілому. Важливе значення при розробленні системи інформаційного забезпечення повинно

відводитися її ідентифікаційній диверсифікації та адекватності організаційній виробничій структурі, структурі управління, рівню структуризації собівартості продукції тваринництва.

Собівартість має технологічне та економічне значення як на технологічному рівні витрат у натуральних величинах, так і на рівні оцінки цих витрат у грошовому виразі, оскільки дає можливість при відпрацьованій схемі оперативного обліку, аналізу, контролю і планування приймати відповідні рішення з метою забезпечення економічної результативності, економічної ефективності на різних рівнях виробничого процесу та конкурентоспроможності готової продукції тваринництва, а однією із основних функцій конкурентоспроможності продукції тваринництва є забезпечення необхідного рівня продовольчої безпеки та продовольчої незалежності країни.

У Методичних рекомендаціях з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, пункт 1.5 [185], підкреслюється, що калькуляція собівартості одиниці продукції (робіт, послуг) здійснюється для визначення ефективності запланованих і фактично здійснених агротехнічних, технологічних, організаційних і економічних заходів, спрямованих на розвиток і вдосконалення виробництва та для цінової політики підприємства. Кількість статей, що відображають структуру собівартості, може бути різною і це залежить, головним чином, від виду продукту, що виготовляється.

За ринкових умов господарювання ціна формується на основі попиту і пропозиції. При цьому собівартість є структурною складовою ціни продукції тваринництва, що має безпосередній вплив як на економічну ефективність, так і на її конкурентоспроможність. Чим об'єктивніше і оперативніше проведено аналіз як фактичного стану, так і можливих змін економічної ефективності і самої собівартості продукції тваринництва, тим більше можливостей щодо прийняття відповідних рішень по підтримці необхідного рівня конкурентоспроможності. Актуальним є питання своєчасного визначення можливих змін рівня показників економічної результативності, економічної ефективності та інших від них похідних, виходячи з певного набору економічних показників господарської діяльності базового і планового періодів при зміні цін на рику [7].

З метою оперативного визначення можливих змін показника собівартості продукції птахівництва, виходячи із динаміки цінового формату на ринку – зміни реалізаційних цін і зміни вартості виробничих витрат, ми пропонуємо застосувати зведені формули 1 і 7:

$$CB_p = \frac{CB_6 \cdot K_6}{K_y \cdot K_n} \quad (1)$$

де CB_p – собівартість продукції птахівництва, розрахункова;
 CB_6 – собівартість продукції птахівництва, базова;
 K_6 – коефіцієнт зміни вартості витрат на виробництво одиниці продукції птахівництва;

K_y – коефіцієнт зміни ціни реалізаційної, одиниці продукції птахівництва – формула 2:

$$K_u = \frac{U_p}{U_o} \quad (2)$$

де U_p – ціна реалізаційна одиниці продукції птахівництва, розрахункова;

U_o – ціна реалізаційна одиниці продукції птахівництва, базова;

K_e – коефіцієнт зміни вартості витрат на виробництво одиниці продукції птахівництва – 3:

$$K_e = \frac{B_p}{B_o} \quad (3)$$

де B_p – вартість витрат на виробництво одиниці продукції птахівництва, розрахункова – 4:

$$B_p = \frac{(B_{pk} \cdot \chi_{pk}) + (B_{po} \cdot \chi_{po}) + (B_{pz} \cdot \chi_{pz}) + (B_{pe} \cdot \chi_{pe}) + (B_{pan} \cdot \chi_{pan}) + (B_{pa} \cdot \chi_{pa}) + (B_{pm} \cdot \chi_{pm}) + (B_{pi} \cdot \chi_{pi})}{100} \quad (4)$$

де B_{pk} – вартість кормів на виробництво одиниці продукції птахівництва, розрахункова;

χ_{pk} – частка вартості кормів у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, розрахункова;

B_{po} – вартість інших оборотних засобів на виробництво одиниці продукції птахівництва, розрахункова;

χ_{po} – частка вартості інших оборотних засобів у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, розрахункова;

B_{pz} – витрати на заробітну плату з нарахуваннями на виробництво одиниці продукції птахівництва, розрахункові;

χ_{pz} – частка витрат на заробітну плату з нарахуваннями у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, розрахункова;

B_{pe} – вартість електроенергії на виробництво одиниці продукції птахівництва, розрахункова;

χ_{pe} – частка вартості електроенергії у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, розрахункова;

B_{pan} – відрахування амортизації птиці на виробництво одиниці продукції, розрахункові;

χ_{pan} – частка амортизаційних відрахувань птиці у структурі собівартості одиниці продукції, розрахункова;

B_{pa} – відрахування амортизаційні основних засобів на виробництво одиниці продукції, розрахункові;

χ_{pa} – частка амортизаційних відрахувань основних засобів у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, розрахункова;

B_{pm} – вартість транспортних робіт на виробництво одиниці продукції птахівництва, розрахункова;

χ_{pm} – частка вартості транспортних робіт у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, розрахункова;

B_{pi} – вартість інших витрат на виробництво одиниці продукції птахівництва, розрахункова;

χ_{pi} – частка вартості інших витрат у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, розрахункова;

100 – сума всіх витрат на виробництво одиниці продукції птахівництва, у відсотках;

B_o – вартість витрат на виробництво одиниці продукції птахівництва, базовий період – 5:

$$B_o = \frac{(B_{ok} \cdot \chi_{ok}) + (B_{oo} \cdot \chi_{oo}) + (B_{oz} \cdot \chi_{oz}) + (B_{oe} \cdot \chi_{oe}) + (B_{oan} \cdot \chi_{oan}) + (B_{oa} \cdot \chi_{oa}) + (B_{om} \cdot \chi_{om}) + (B_{oi} \cdot \chi_{oi})}{100} \quad (5)$$

де B_{ok} – вартість кормів на виробництво одиниці продукції птахівництва, базова;

χ_{ok} – частка вартості кормів у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, базова;

B_{oo} – вартість інших оборотних засобів на виробництво одиниці продукції птахівництва, базова;

χ_{oo} – частка вартості інших оборотних засобів у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, базова;

B_{oz} – витрати на заробітну плату з нарахуваннями на виробництво одиниці продукції, базові;

χ_{oz} – частка витрат на заробітну плату з нарахуваннями у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, базова;

B_{oe} – вартість електроенергії на виробництво одиниці продукції птахівництва, базова;

χ_{oe} – частка вартості електроенергії у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, базова;

B_{oan} – відрахування амортизаційні птиці на виробництво одиниці продукції птахівництва, базові;

χ_{oan} – частка амортизаційних відрахувань птиці у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, базова;

B_{oa} – відрахування амортизаційні основних засобів на виробництво одиниці продукції птахівництва, базова;

χ_{oa} – частка амортизаційних відрахувань основних засобів у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, базова;

B_{om} – вартість транспортних робіт на виробництво одиниці продукції птахівництва, базова;

χ_{om} – частка вартості транспортних робіт у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, базова;

B_{oi} – вартість інших витрат на виробництво одиниці продукції птахівництва, базова;

χ_{oi} – частка вартості інших витрат у структурі собівартості одиниці продукції птахівництва, у відсотках, базова;

100 – сума всіх витрат на виробництво одиниці продукції птахівництва, у відсотках;

K_n – коефіцієнт зміни продуктивності – формула 6:

$$K_n = \frac{\Pi_p}{\Pi_o} \quad (6)$$

де Π_p – продуктивність сільськогосподарської птиці, розрахункова;

Π_o – продуктивність сільськогосподарської птиці, базова.

Проведення розрахунків з визначення зміни рівня собівартості на певні види продукції птахівництва, залежно від коливання вартості виробничих витрат та змін реалізаційних цін в умовах змінного ринку можна здійснювати за загальною формулою – 7:

$$CB_p = \frac{CB_{\delta} \cdot \frac{B_p}{B_{\delta}}}{\frac{Ц_p}{Ц_{\delta}} \cdot \frac{\Pi_p}{\Pi_{\delta}}} \quad (7)$$

де CB_p – собівартість продукції птахівництва, розрахункова;
 CB_{δ} – собівартість продукції птахівництва, базова;
 B_p – вартість витрат на виробництво одиниці продукції птахівництва, розрахункова;

B_{δ} – вартість витрат на виробництво одиниці продукції птахівництва, базовий період;

$Ц_p$ – ціна реалізаційна одиниці продукції птахівництва, розрахункова;

$Ц_{\delta}$ – ціна реалізаційна одиниці продукції птахівництва, базова;

Π_p – продуктивність сільськогосподарської птиці, розрахункова;

Π_{δ} – продуктивність сільськогосподарської птиці, базова.

Висновки

Визначення показника собівартості продукції птахівництва за рахунок введення статті «амортизація птиці», та з урахуванням кон'юнктури ринку, дасть можливість виходячи з певного часового інтервалу і цінового ринку, більш об'єктивно оцінювати стан витратного механізму і економічну результативність, за рахунок можливості своєчасно приймати об'єктивні рішення в питаннях господарської діяльності, і у ціновій політиці птахівничого підприємства. Запропонова-

ний варіант, враховуючи технологічно–господарські та організаційні особливості ведення виробничої діяльності у птахівничих господарствах не виключає інші підходи у розв'язанні проблеми удосконалення управління як у птахівничих господарствах так і у господарствах інших галузей.

Література

1. Ярошенко Ф. О. Птахівництво України: стан, проблеми і перспективи розвитку / Ф. О. Ярошенко ; наук. ред. Б. Панасик. – К. : Аграрна наука, 2004. – 506 с.
2. Нападівська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л. Нападівська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8–9. – С. 50–62.
3. Ковальчук Т. М. Проблеми трансформації оперативного економічного аналізу / Т. М. Ковальчук // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 75–82.
4. Агропродовольче виробництво у 1990–2009 рр.: тенденції розвитку / Б.І. Пасхавер, О.В. Шубравська, Д.Ф. Кирсанов, К.О. Прокопенко // Економіка АПК – 2010. – №9. – С. 12–20.
5. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств : затв. наказом М-ва аграрної політики України від 18.05.2001 № 132. // Баланс Агро – всеукраїнська бухгалтерська газета. – 2001. – № 6 (30). – С. 1–28.
6. Бужин О. А. Оперативний контроль собівартості у тваринництві / О. А. Бужин // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 212 : у 4 т. Т. І. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – С. 40–46.
7. Бужин О. А. Оперативне визначення динаміки рентабельності та собівартості продукції тваринництва, складових конкурентоспроможності в умовах ринку / О. А. Бужин // Економіка АПК. – 2007. – № 4 – С. 71–75.

Т.А. ГОГОЛЬ,
докторант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Становлення та розвиток системи обліку, оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва Франції

У статті проаналізовано розвиток нормативно–правової бази регулювання обліку, оподаткування і звітності сектору малого бізнесу у Франції за вимогами бухгалтерського і податкового законодавства.

Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, малий бізнес, бухгалтерський облік, оподаткування, звітність.

В статье проведен анализ нормативно–правовой базы регулирования учета, налогообложения и отчетности

в секторе малого бизнеса во Франции по требованиям бухгалтерского и налогового законодательства.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, малый бизнес, бухгалтерский учет, налогообложение, отчетность.

This article provides an analysis of the regulatory framework of accounting, taxation and reporting of small business accounting requirements and tax laws.

Постановка проблеми. За останні роки значно більше уваги приділяється підтримці діяльності малого бізнесу, який відіграє важливу роль у підвищенні зайнятості населення, послабленні соціальної напруги, забезпеченні економічної стабільності та інноваційного зростання, створенні передумов для становлення середнього класу в більшості розвинених країн світу. Одним із напрямів державної підтримки стабільного розвитку малого бізнесу є регулювання системи обліку і оподаткування, яка направлена на скорочення нормативного і адміністративного тягаря на малий бізнес, у тому числі у сфері оподаткування, веденні бухгалтерського обліку і складанні звітності. В Україні процес реформування системи бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства ЄС здійснюється повільно, що спонукає до вивчення світового досвіду становлення та розвитку облікової системи сектору малого бізнесу та можливості його використання для розвитку національної облікової системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження проблем реформування та трансформації національної системи бухгалтерського обліку у відповідності з вимогами ринкової економіки та МСФЗ, удосконалення методики бухгалтерського обліку, оподаткування та звітності для суб'єктів малого підприємництва зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема В.В. Бабич, І.Д. Бенько, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Вербицька, Т. Григор'єва, Н.О. Гура, Л.Г. Ловінська, Н.Б. Литвин, М.Р. Лучко, Т.Г. Мельник, Е.П. Милявська, М.Г. Михайлов, Т.М. Моторина, Л.І. Полятикіна, Є.І. Сви́дєрський, В.В. Сопко, О.П. Славкова, О.І. Жабін та інші. Однак, враховуючи наявні теоретичні розробки, проблеми удосконалення методики бухгалтерського обліку, оподаткування та звітності малого бізнесу в Україні досі залишаються не вирішеними.

Метою статті є аналіз розвитку нормативно-правової бази регулювання обліку, оподаткування і звітності сектору малого бізнесу у Франції за вимогами бухгалтерського і податкового законодавства та їх взаємоузгодженість.

Виклад основного матеріалу. Становлення сучасної національної облікової системи у Франції почалося з кінця 40-х років XX ст. У 1947 році створено Вищу раду бухгалтерів, діяльність якої була зосереджена, головним чином, на стандартизації в державному та приватному секторі та розробці Генерального плану бухгалтерського обліку (PCG) для державних промислових і комерційних компаній та змішаної економіки (постанова від 18 вересня 1947 року).

Важливе значення у визначенні місця та ролі облікового процесу в регулюванні комерційної діяльності зумовило видання великої кількості праць Альберта Вейренса (Albert Veurens) («Комерційна арифметика» [1948], «Практика бухгалтерського обліку» [1951], «Уроки і практика в торгівлі» [1956] та ін.), в яких описано необхідність відкриття рахунків для обліку витрат, придбання і продажу, комісії, амортизації, накладних витрат (для управлінського обліку), від-

сотків і банківських витрат, заробітної плати та соціальних виплат, а також рахунку прибутків і збитків [1].

Про необхідність ведення обліку малими і середніми підприємствами Альберт Вейренс написав [1]: «Багато малих та середніх роздрібних торговців (бакалійні лавки, молокозаводи, пекарні, кондитери, м'ясники, магазини, продавці квітів, винороби, ресторани, перукарні, фармацевти, ремісники і т.д.) зіштовхуються з необхідністю складання звітів про власний бізнес для сплати податків і зборів.

Вести власний облік вони хочуть дуже просто і ясно, який можна організувати за допомогою ведення двох основних реєстрів – журналу надходження та журналу платежів. Журнал надходжень показує всі отримані доходи, який заповнюється на основі отриманих банківських та поштових чеків з точним зазначенням їх характеру на сторінках журналу (продаж, комісія, реклама, відсотки, оренда, збори, купони, подарунки, субсидії та ін.). Журнал платежів включає всі платежі, які здійснюються готівкою, банківським або поштовим чеком із зазначенням призначення таких платежів (заготівля, сировина, накладні витрати, заробітна плата, податки, збори та ін.).

Ці книги будуть доповнені записами: «Рахунки до виплати» та «Плата за векселями», а, в разі необхідності, крім цих двох реєстрів, компанії також можуть відкривати книгу інвентаризації, запасів, головну книгу, допоміжну книгу для управління та ін...».

Однак ще за 300 років до праць Альберта Вейренса були здійснені перші кроки до врегулювання комерційної діяльності. Франція була одною з перших країн, в якій з другої половини 17 ст. здійснили спроби зміцнення правової системи країни в різних сферах її діяльності, результатом чого була розробка та введення в дію п'яти основних правових документів, які регулювали цивільний процес (1667), кримінальний процес (1670), водне та лісове господарство (1669), комерційну діяльність (1673) та морські перевезення (1681).

До 17 ст. спроби врегулювання комерційної діяльності проявлялися у виданні указів, які не забезпечували купців і торговців необхідною інформацією про ведення справ та вимогами до обліку операцій купівлі-продажу. На відміну від попередніх спроб у 1673 році регулювання ведення комерційних угод призвело до написання торгового кодексу, відомого як «Кодекс Саварі» (ou Code Savary), автором якого був видатний державний діяч XVII ст., міністр фінансів Жан-Батист Кольбер, що працював в часи Людовика XIV. Таку назву кодекс отримав завдяки безпосередній участі в його написанні одного з найбільш видатних комерсантів та економістів свого часу Жака Саварі [2, с. 38–39]. Основною метою написання «Кодексу Саварі» було приведення у відповідність комерційних записів та можливості виявлення навмисних випадків банкрутства та ухилення від сплати власних боргів. Ведення обліку та зберігання комерційних документів вимагалось від усіх торговців та купців, які займалися власною справою. В цьому кодексі написано [2]: «Оскільки торгівля є джерелом достатку і багатства, громадські особи протягом багатьох років вико-

ристовують механізми, щоб змусити нас процвітати у нашому королівстві. Кодекс забезпечує купців правилами сумлінної діяльності, яка запобігає шахрайству і судовим позовам, а також аналізу понесених витрат».

З розвитком торгових відносин з'явилася необхідність удосконалення регулювання комерційної діяльності, що призвело до написання нового Торгового кодексу (*le Code de commerce*), який був випущений в 1807 році і практично відтворив положення кодексу 1673 року з незначними змінами та доповненнями. До нових положень та удосконалень нового кодексу відносяться питання регулювання комерційних угод, які укладалися на біржах, порядок проведення весільних платежів на ярмарках, подальший розвиток положень про банкрутство з виділенням двох видів банкрутств – просте та навмисне, правила управління майном в разі банкрутства та відновлення фінансового положення комерсанта, який відчуває тимчасові фінансові труднощі. Кодекс складався з чотирьох книг, які налічували 648 статей [2, с. 48] та супроводжувався додатками із зразками інвентаризаційних відомостей та правил оцінки активів комерсантів, які дозволяли «складати кожного року в простій письмовій формі акти інвентаризації свого рухомого та нерухомого майна, а також дебіторської та кредиторської заборгованості та заносити їх в спеціально призначений для цього реєстр» (ст. 9 Торгового кодексу 1807 року) [2].

У 1953 році були введені поправки до 8–11 статей Торгового кодексу, які на той час не відповідали сучасним вимогам ведення обліку і складання звітності (указ від 22 вересня 1953 року). Положення нових статей (ст. 8–11) зобов'язували купців та торговців вести поточний журнал записів діяльності компанії або один раз на місяць складати звіт поточних операцій, проводити щорічну інвентаризацію, складати бухгалтерський баланс і звіт про прибутки і збитки, інвентаризаційні книги та зберігати підтверджуючі і бухгалтерські документи протягом десяти років. Торговий кодекс зменшив зобов'язання щодо ведення бухгалтерського обліку для підприємств, які збанкрутували і виписав санкції для підприємств, які проводили незаконні дії з метою приведення підприємств до банкрутства або з метою знищення підтверджуючих та бухгалтерських документів. Однак усі торговці незалежно від їх фінансового становища зобов'язані були вести бухгалтерський облік для цілей оподаткування з метою розрахунку податків [3].

Торговий кодекс 1807 року здійснював регулювання комерційної діяльності у Франції практично 200 років, і лише у 2000 році відбувся повний перегляд та розробка нового Торгового кодексу, хоча багато положень старого кодексу були відтворені та перейшли в новий кодекс. Сучасний Торговий кодекс (прийнятий указом від 18 вересня 2000 року) містить дев'ять книг, в яких налічується більше 2000 статей та включає умови регулювання комерційних угод, положення свободи цін і конкуренції, комерційної оренди, продажу товарів на регульованих ринках, захисту національних інте-

ресів, іноземних комерційних угод та ін. [3] З 2000 року періодично вносилися зміни до Торгового кодексу 2000 року, що пов'язані із змінами в підході до регулювання економічних відносин, міжнародної торгівлі, інтеграції країн в єдину економічну зону, прийнятті директив ЄС та введені єдиної європейської валюти (євро).

Однак у Франції крім вимог ведення бухгалтерського обліку, які прописані у Торговому кодексі, паралельно діють вимоги ведення обліку для цілей оподаткування, які також відіграють важливе значення та впливають на становлення і розвиток облікової системи країни.

Оподаткування доходів юридичних і фізичних осіб було вперше запропоновано у Франції за ініціативи міністра фінансів Джозефа Кайо (*Joseph Caillaux*) у 1914 році, який встановив загальний податок на дохід (Закон від 15 липня 1914 року). Ця система була модифікована в період проведення податкової реформи у 1948 році з прийняттям Закону про прибутковий податок (указ від 9 грудня 1948 року) та розроблено механізм оподаткування доходів фізичних осіб, який складався з двох компонентів [4]:

1) пропорційний податок, що стягувався з різних доходів платників податків (за винятком доходів, які були звільнені від оподаткування);

2) прогресивний прибутковий податок, що стягувався із загальної суми доходів платника податків (включаючи доходи, які були звільнені від пропорційного оподаткування).

Остаточне формування системи оподаткування доходів фізичних осіб відбулося у період реформування та зміцнення податкової системи в 1959 році, в період якої велику роль зіграло скасування пропорційного і прогресивного податку і введення єдиного податку на доходи фізичних осіб (Закон від 28 грудня 1959 року), ставка якого становила від 5 до 65% залежно від суми оподатковуваного доходу (наприклад, 5% з доходів, що не перевищують 440 тис. франків, 25% – з доходів від 1,2 млн. франків до 1,8 млн. франків, 65% – з доходів більше 12 млн. франків) (ст. 13 Закону) [5]. В 1966 році єдиний податок на доходи фізичних осіб було перейменовано на «податок на заробітну плату».

Крім того, в 1948 році був введений податок на прибуток підприємств, який застосовувався до різних типів компаній і корпорацій (указ від 9 грудня 1948 року). Прибуток компанії (комерційний прибуток) оподатковувався за пропорційною ставкою прибуткового податку у розмірі 19,8% (згідно із Законом від 30 червня 1956 року) та за прогресивною ставкою прибуткового податку у розмірі 5,5% від оподатковуваного доходу не нижче 300 тис. франків (з 1 січня 1960 р. було вилучено старі франки і введено в обіг нові франки у співвідношенні 100:1) [6].

У цей час у Франції для промислових і комерційних підприємств застосовувалося дві системи оподаткування: загальна та спрощена.

Спрощена система оподаткування застосовувалася до окремих платників податків: для компаній з продажу товарів,

предметів, матеріалів, продуктів харчування річний оборот яких не перевищував 30 млн. франків і для компаній, які здійснюють іншу діяльність – 8 млн. франків (в 1958 році). Такі платники податків щорічно надавали інформацію про кількість покупок, продажів, чисельність працівників, суми виплаченої заробітної плати і орендної плати, кількість автомобілів, суму оборотних активів та ін. Прибуток компанії оцінювався згідно підтверджуючих документів і доводився до відома податкових органів. Такі підтверджуючі документи (рахунки–фактури, чеки, накладні та ін.) необхідно було зберегти з метою їх представлення в податкові органи разом із щорічним зведеним реєстром та докладною інформацією про покупки (ст. 302 розділ 2 і 3 Податкового кодексу (CGI)). Компанії, що працювали на спрощеній системі оподаткування, не зобов'язані були вести журнали надходжень і платежів, однак вони були потрібні для підтвердження кількості та сум операцій купівлі–продажу та розрахунку суми податків. На багатьох підприємствах, які використовували дану систему оподаткування, бухгалтерський облік був обмежений обліком зобов'язань [7].

Загальна система оподаткування застосовувалася до компаній, річний оборот яких перевищував 30 і 8 млн. франків відповідно, та компаній, які за власним бажанням обрали дану систему оподаткування. Такі компанії до податкових органів разом із декларацією подавали бухгалтерський баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про амортизацію, звіт про стан автомобілів компанії. Документи, які надавалися разом із декларацією, подавалися у вільній формі, без дотримання і використання плану рахунків бухгалтерського обліку.

Однак у період реформування податкової системи 1959 року урядом країни було прийнято рішення здійснювати поетапне та поетапне впровадження Генерального плану бухгалтерського обліку (PCG) для всіх комерційних та промислових підприємств (ст. 55 Закону від 28 грудня 1959 року) [5]. З цією метою було створено комітети (указ від 13 квітня 1962 року) з провідних професійних бухгалтерів, які встановлювали загальні правила стандартизації ведення обліку для підприємств з урахуванням характеру їх діяльності та розмірів. За період своєї діяльності було розроблено достатньо велику нормативну базу з ведення обліку та складання звітності, лише протягом десяти років (1964–1974) введено в дію 71 нормативний акт. Деякі документи враховували специфіку малих та середніх компаній (наприклад, облік м'ясних магазинів (указ від 12 листопада 1965 року), готелів (указ від 9 жовтня 1970 року), туристичних агентств (указ від 12 листопада 1973 року), однак більшість документів враховували специфіку різних за розмірами підприємств (великих, середніх та малих).

Отже, в 60–ті роки XX ст. у Франції в сфері регулювання облікового процесу паралельно діяли норми Торгового кодексу 1807 року із поправками та доповненнями указу 1953 року (ведення поточного журналу записів діяльності компанії, проведення щорічної інвентаризації, складання бухгалтерсь-

кого балансу і звіту про прибутки і збитки, інвентаризаційних книг та ін.) і податкового законодавства, основні положення якого були введені указом 1948 року з остаточним формуванням системи оподаткування фізичних і юридичних осіб у 1959 році, де згідно з умовами загальної і спрощеної систем оподаткування діяли власні норми ведення обліку і складання звітності для цілей оподаткування. В цей час також дуже активно працювали професійні комітети з розробки стандартів бухгалтерського обліку, які сформували нормативну базу для ведення обліку і складання звітності з урахуванням специфіки діяльності та розмірів фірми. Вся ця діяльність була направлена на врегулювання облікового і податкового процесів та приведення їх у відповідність сучасним ринковим відносинам, вимогам уряду з поповнення державного бюджету та стимулювання діяльності малого бізнесу, однак створила передумови до необхідності врегулювання великої кількості паралельно діючих норм ведення обліку і складання звітності з метою їх взаємоузгодженості.

Перші спроби врегулювання бухгалтерського і податкового законодавства зроблено у 1965 році (указ від 28 жовтня 1965 року). Положення указу регулювали правила та оцінку активів і зобов'язань, а також перелік документів, які необхідно подавати разом із податковою декларацією для підтвердження власних доходів і витрат згідно із вимогами ст. 54 Податкового кодексу. Це вимагало привести у відповідність облікові записи для задоволення вимог стандартів бухгалтерського обліку та вимог Податкового кодексу. Компанії мали здійснювати облік своєї діяльності з дотриманням вимог професійних комітетів з бухгалтерського обліку з врахуванням специфіки діяльності підприємства та її розмірів, а податкові декларації з супроводжуючими звітними документами (з урахуванням обраної системи оподаткування) вимагалось складати за вимогами Податкового кодексу.

У 1976 році у Франції були введені спрощені умови оподаткування для невеликих фірм (ст. 62 Закону від 29 грудня 1976 року), які закріплені у ст. 302 Податкового кодексу (CGI). Це був перший нормативний документ, який значно знизив вимоги до звітності малих та середніх підприємств шляхом скорочення кількості документів, що подаються до податкових органів, введення податкових знижок та пільг, а також надано можливість застосування касового методу обліку доходів і витрат. Згідно із ст. 302 Податкового кодексу (CGI) невеликі компанії складали і подавали спрощений розрахунок податку на прибуток, відображаючи суму валового прибутку і суму витрат за звітний період та розрахунок амортизації. Такі компанії були звільнені від подання балансу та інших документів, передбачених ст. 54 Податкового кодексу (CGI) [7].

У 1982 році з метою підтримки розвитку малого бізнесу в умовах жорсткої конкуренції та постійних коливань в економічній і фінансовій сферах, а також полегшення ведення обліку для малого бізнесу було створено суперспрощену систему ведення бухгалтерського обліку (Закон від 29 листопада 1982 року) з урахуванням норм Податкового кодексу.

Згідно із ст. 72–1 і 72–2 Закону 1982 року та відповідно до правил ст. 302 Податкового кодексу (CGI) платникам податків значно спрощено процедуру розрахунку суми податку на прибуток. У компаній не вимагалось щоденне фіксування в обліку надходжень і платежів, сума зобов'язань та дебіторської заборгованості визначалися лише на кінець року, сума оборотних активів оцінювалася спрощеним методом, а компанії, які підлягали спрощеній системі оподаткування, складали спрощений бухгалтерський баланс, що значно скорочувало витрати часу на ведення обліку та кількість необхідних підтверджуючих документів. У 1983 році (указ від 10 лютого 1983 року) додатково спрощено процедуру визначення вартості товарів на складах (шляхом застосування продажної ціни таких активів на дату балансу) та вартості поточних робіт (яка дорівнювала сумі платежів за виконані роботи, зазначеної у виставлених рахунках). А в 1990 році було спрощено процедуру обліку окремих операцій (Закон від 29 листопада 1989 року), а саме [6]:

1) надавалося право не записувати (обліковувати) нарахування і передоплату за накладні витрати, які здійснюються регулярно із строком погашення не більше 1 року;

2) надано можливість оцінки за єдиною ставкою витрати на паливо на основі пробігу автомобілів;

3) не вимагалось обґрунтування непередбачених витрат, які проводилися за готівковий рахунок в межах до 1 тис. франків.

Також з 1982 року у Франції проводилася активна робота із створення системи обліку і звітності для малого бізнесу, яка враховувала вимоги Четвертої директиви ЄС щодо річної звітності певних видів компаній (25 липня 1978 року). Вимоги Європейської директиви 1978 року дозволили компаніям подавати звітність у спрощеній формі, які діють до теперішнього часу з незначними змінами, введеними з урахуванням поправок на інфляцію та введення євро. Цією директивою передбачено, що держави-члени можуть дозволяти компаніям складати скорочений баланс та спрощений звіт про доходи в разі дотримання відповідних критеріїв.

Врахування вимог Четвертої директиви ЄС та Закону від 30 квітня 1983 року вимагало оновлення та заміну 8–15 розділів Торгового кодексу, де зазначено, що фізичні або юридичні особи мають право застосовувати умови пільгового складання фінансової звітності в разі виконання вимог щодо загальної суми балансу та середньорічної кількості співробітників і втрачають здатність застосування пільгових умов в разі недотримання певних критеріїв протягом двох наступних років. Згідно з указом від 29 листопада 1983 року юридичні і фізичні особи, які займалися комерційною діяльністю, мали право складати скорочений баланс та звіт про доходи за умови, що валюта балансу не перевищує 1,5 млн. франків, чистий обсяг продажу – 3 млн. франків та середнє число постійних співробітників, які працюють протягом року не більше 10 осіб. Для юридичних осіб, які займалися торгівельною діяльністю, валюта балансу не повинна перевищувати 10 млн. франків, річний обсяг продажу не пе-

ревищувати 20 млн. франків та середнє число постійних співробітників, які працюють протягом року не більше 50 осіб [6]. У ст. 18 Закону 1983 року наводився перелік основних мінімальних положень, які повинні бути розкриті у спрощеному балансі і звіті про прибуток.

Поступове впровадження Генерального плану бухгалтерського обліку, розпочато у 1960 році, було закінчено, і з 1 січня 1984 року повністю введений у дію генеральний план обліку (PCG 1982) та прийняті положення, що стосуються середнього і малого бізнесу (закон від 30 квітня 1983 року та указ від 29 листопада 1983 року). Згідно із розробленим планом виокремлюється три основні системи ведення обліку [8, 9]:

1. Базова система з мінімальною кількістю вимог і положень для підприємств великого і середнього розміру.

2. Спрощена система для компаній малого і середнього бізнесу.

3. Розвинена (розгорнута) система.

У рамках кожної із систем наведено план рахунків бухгалтерського обліку та надаються зразки форми балансу, звіту про прибутки і збитки, руху грошових потоків, таблиці для розрахунку зміни у запасах, амортизації, дебіторської та кредиторської заборгованості та ін. [9].

План рахунків бухгалтерського обліку у Франції складається з 8 класів: 1 і 2 класи – рахунки операцій з капіталом, 3 клас – запаси і виробництво, 4 клас – рахунки для обліку заборгованості третіх осіб (різні види дебіторської та кредиторської заборгованості), 5 клас – фінансова звітність (рахунки з відображення руху цінних паперів та грошових коштів), 6 клас – рахунки витрат, 7 клас – рахунки доходів, 8 клас – спеціальні резервні рахунки.

План рахунків для підприємств, які використовують спрощену систему обліку, значно скорочений і складається із рахунків, код яких має три цифри, та якого достатньо для обліку господарської діяльності на малих виробничих і комерційних підприємствах. План рахунків у межах базової системи ширше, ніж при спрощеній системі і більш деталізований та складається з рахунків, код яких має чотири цифри, а в межах розвиненої системи план рахунків найбільш розгорнутий і код рахунків має п'ять та шість цифр.

Наприклад, у межах спрощеної системи обліку використовуються рахунок 213 «Конструкції», який для базової системи має додатковий рахунок для більшої деталізації операцій – 2131 «Будинки» [9]. В межах розгорнутої системи обліку додатково використовуються рахунки (код рахунків із 5 і 6 цифр):

- 21311 «Промислові будівельні комплекси»;
- 21315 «Адміністративні будівлі»;
- 21318 «Інші види будинків»;
- 213181 «Призначені для бізнес-операцій»;
- 213188 «Призначені для інших операцій».

У 1986 та у 1999 роках відбувалися зміни і доповнення у плані рахунків бухгалтерського обліку (PCG) в частині визнання та оцінки активів, їх амортизації і знецінення, використання скороченого плану рахунків та інші важливі для малих та се-

редніх підприємств положення. Згідно із ст. 511–7 Генерального плану бухгалтерського обліку підприємства невеликих розмірів, які використовують спрощену систему обліку, мають право складати і представляти річну звітність у спрощеній формі (ст. 522–1 – форма спрощеного балансу, ст. 522–2 і 522–3 – форма спрощеного звіту про прибутки і збитки).

З початку 90-х років XX ст. із зростанням кількості суб'єктів малого підприємництва в розвинених країнах, в тому числі у Франції, з'явилася необхідність перегляду вимог до ведення обліку і складання звітності для фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва та малих компаній, що сприяло запровадженню податкового режиму для мікропідприємств (Закон від 30 грудня 1991 року), який в даний час регулюється ст. 50–О Податкового кодексу (CGI) [7]. У компаній, в яких річний оборот не перевищував 70 000 франків, податком обкладалися 50% від суми доходів. Згідно з вимогами податкового режиму для мікропідприємств платники податків здійснювали облік із продажу товарів або надання послуг з відображенням загальної суми обороту в річній податковій декларації (форма 2042). Також вимагалось ведення журналу для обліку операцій купівлі з представленням підтверджуючих документів та журналу з відображення детальної інформації про отримані доходи. Компанії в рамках такого податкового режиму мали право обирати загальну або спрощену систему оподаткування прибутку, передбаченої для малих і середніх підприємств згідно з нормами ст. 302 Податкового кодексу. А з 1994 року (Закон від 11 лютого 1994 року) в межах режиму мікропідприємств для самозайнятих осіб та компаній вимагалось також вести журнал про джерело походження і суму доходів від власної діяльності.

З 1999 року (Закон від 30 грудня 1998 року) у зв'язку зі зростанням кількості та розширенням діяльності малих підприємств було прийнято рішення про підвищення межі застосування системи мікропідприємств для торгівельних компаній з річним оборотом до 500 тис. франків, а для компаній з надання послуг до 175 тис. франків та зміну суми доходу, яка підлягала оподаткуванню. Дохід для обкладання податком визначався з єдиної облікової ставки, яка збільшена до 70% для бізнесу, 50% – для постачальників послуг та 35% – для компаній некомерційної діяльності, що зумовило повне оновлення ст. 50–О Податкового кодексу, в якій зазначено «Компанії повинні вести ретельний облік покупок в поточному журналі і надавати докладну інформацію про доходи від бізнесу, за наявності рахунків–фактур і інших підтверджувальних документів, починаючи з 1999 року» [7].

Отже, провівши аналіз становлення облікової системи у Франції, можна сказати, що починаючи з 1983 року зросло більше уваги уряд Франції почав приділяти стимулюванню розвитку малого бізнесу та створенню сприятливих умов для спрощення режиму оподаткування, обліку і звітності, взаємовідносин платників податків з бюджетом і контролюючими органами та отримання значної економії за рахунок зниження податкового тягаря (створено суперспрощену систему

ведення обліку та складання звітності). В 1989 році з прийняттям закону про розвиток торгових та промислових підприємств та поліпшення їх економічного, правового та соціального положення (від 31 грудня 1989 року) [10] вперше було проведено узгодження бухгалтерських і податкових правил з метою полегшення діяльності для малого бізнесу. В 1994 році (Закон від 11 лютого 1994 року відомий як Закон Мадлена – dite loi Madelin) введено суттєві пільги у спрощенні обліку для малого бізнесу, які були відображені у ст. 17–1 – 17–4 Торгового кодексу (статті L. 123–25 – L. 123–28 поточного Торгового кодексу) в частині спрощеного порядку записів дебіторської і кредиторської заборгованості на дату балансу, оцінки прибутків і збитків; особи, які сплачують єдину податкову ставку щоденно записують надходження і витрати, а на кінець року в спрощеному вигляді здійснюють облік доходів і витрат, фінансових зобов'язань, капіталу та фондів та не складають річну звітність [6].

У 2000 році (указ від 18 вересня 2000 року) до ст. 17–4 (123–28) Торгового кодексу було введено зміни і термін «єдина податкова ставка» було замінено на «податкова система для малих підприємств» із посиланням на статтю 50–О Податкового кодексу.

З метою спрощення адміністративних процедур в 2002 році (указ від 26 лютого 2002 року) скасовано ведення деяких журналів та книг, дозволено малим підприємствам поквартальне ведення обліку і складання звітності та спрощено облік деяких операцій (списувати одноразово вартість палива, спожитого в ділових поїздках та ін.).

Висновки

Сформована за останні роки у Франції нормативно–правова база щодо регулювання обліку і складання звітності розроблялася в різні періоди економічного розвитку країни різними державними установами, які переслідували абсолютно різні цілі щодо обліку і звітності (облік згідно з нормами Податкового кодексу, облік згідно з нормами Торгового кодексу, облік з урахуванням стандартів бухгалтерського обліку і дотриманням вимог професійних комітетів з бухгалтерського обліку з врахуванням специфіки діяльності підприємства та її розмірів), що вимагало від підприємств паралельного ведення декількох видів обліку.

Починаючи з 80-х років XX ст. зростання кількості підприємств малого бізнесу позитивно вплинуло на розвиток економіки, однак потребувало зниження адміністративного тягаря на малий бізнес і узгодження ведення обліку за вимогами бухгалтерського і податкового законодавства, що спонукало створення спрощених умов діяльності в частині ведення обліку (суперспрощена система обліку), оподаткування (режим мікропідприємств) та складання бухгалтерської і податкової звітності.

Досвід розвитку нормативно–правової бази регулювання обліку, оподаткування і звітності, створення спрощених умов діяльності та узгодженість паралельно діючих норм ведення обліку має велике значення для формування ефективної облі-

кової системи для суб'єктів малого підприємництва в Україні та можливості уникнення додаткових адміністративних вимог, які перешкоджатимуть стійкому розвитку малого бізнесу в Україні.

Література

1. VEYRENC Albert – Cours pratique de comptabilité, tome I première et deuxième parties, Durassier, Paris, 1957, 406 p.
2. Коммерческий кодекс Франции / Пер. с французского В.Н. Захватаева. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – 1272 с.
3. Code de commerce [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000005634379>
4. La taxe sur les salaires [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.senat.fr/rap/r01-008/r01-008_mono.html#toc11
5. Loi n° 59-1472 du 28 décembre 1959 portant réforme du contentieux fiscal et divers aménagements fiscaux. [Електронний ресурс] – Режим доступу: admi.net/jo/loi59-1472.html

6. Robert OBERT. Le droit comptable applicable en France aux petites et moyennes entreprises: 1958–2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://robert.obert.pagesperso-orange.fr/Le%20droit%20comptable%20applicable%20en%20France%20aux%20PME.pdf>
7. Code général des impôts [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=vig>
8. Le plan comptable général [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.comptanat.fr/pcg/pcg.htm>
9. Plan comptable général [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.plancomptable.com/>
10. LOI n° 89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000709058>

В.А. ГОЛЯН,
д.е.н., доцент, Луцький національний технічний університет,
В.М. БАРДАСЬ,
аспірант, Луцький національний технічний університет

Удосконалення системи фіскального регулювання природокористування: домінанти подолання синдрому «символічності» нормативів плати

У статті розкриваються об'єктивні передумови удосконалення системи фіскального регулювання природокористування. Досліджено динаміку надходжень плати за спеціальне використання природних ресурсів до зведеного бюджету України. Обґрунтовано необхідність підвищення нормативів плати за спеціальне використання природних ресурсів у контексті формування системи стимулювання впровадження високотехнологічних процесів освоєння окремих складових природного капіталу та розширення податкової бази наповнення місцевих бюджетів.

Ключові слова: природокористування, природні ресурси, нормативи плати, податкова база, фіскальне регулювання.

В статье раскрываются объективные предпосылки совершенствования системы фискального регулирования природопользования. Исследована динамика поступлений платы за специальное использование природных ресурсов в сводный бюджет Украины. Обоснована необходимость повышения нормативов платы за специальное использование природных ресурсов в контексте формирования системы стимулирования внедрения высокотехнологических процессов освоения от-

дельных составляющих природного капитала и расширения налоговой базы наполнения местных бюджетов.

Ключевые слова: природопользование, природные ресурсы, нормативы платы, налоговая база, фискальное регулирование.

The article covers the objective prerequisites for improving the system of fiscal control of natural resources. Investigated the dynamics of income payments for special use of natural resources to the Consolidated Budget of Ukraine. The necessity of raising the standards board for special use of natural resources in the context of the formation of stimulating the introduction of high-tech processes of development of individual components of natural capital and broadening the tax base filling local budgets.

Постановка проблеми. Вже не перший рік в Україні ведуться дискусії щодо зниження податкового тягаря як на результати господарської діяльності, так і на фонд оплати праці. Зниження ставок прямих податків та нарахувань на фонд заробітної плати в короткостроковій перспективі однозначно призведе до зниження надходжень до бюджетів різного рівня та позабюджетних фондів. Одним із реальних шляхів

компенсації втрат внаслідок послаблення податкового тягаря, на думку цілого ряду західних та вітчизняних експертів, є підвищення нормативів плати за спеціальне використання природних ресурсів та ставок екологічних податків. Такий крок виправдовується багаторічним марнотратним використанням природно-ресурсної бази розвитку національного господарства у зв'язку з тривалим безоплатним характером природокористування в умовах командно-адміністративної економіки та символічною величиною фіскальних регуляторів природоексплуатуючої та природоохоронної діяльності в перехідний період.

Проявом неефективної системи фіскального регулювання є те, що значна частина ренти, яка створюється під впливом природного чинника, не перерозподіляється через відповідні бюджети в інтересах територіальних громад та територіальних утворень. Назріла необхідність удосконалення системи фіскального регулювання природокористування в напрямку підвищення нормативів плати за спеціальне використання природних ресурсів та ставок екологічних зборів. Вибір домінант формування нової моделі фіскального регулювання природокористування має базуватися на всебічному аналізі динаміки надходжень природно-ресурсних платежів до Зведеного бюджету України з врахуванням інфляційних процесів та коливань кон'юнктури на глобальних ринках.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У працях вітчизняних вчених тривалий період критично оцінюються методичні засади фіскального регулювання природокористування, в тому числі й положення не так давно прийнятого Податкового кодексу, які регламентують стягнення природно-ресурсних платежів та екологічних зборів, а також їх розподіл [2, 8, 9].

О. Молдован стверджує, що підвищення ресурсних платежів – досить ефективний фіскальний інструмент, який дозволяє відновити справедливість. Згідно з Конституцією природні ресурси належать народу. Насправді ж їх розпродает обмежена кількість потужних ФПГ – саме розпродает, а не експлуатує. Дивно, чому громадськість залишила цей аспект поза увагою. Збільшивши ставки ресурсних платежів, держава отримує додаткові бюджетні кошти, яких наразі не вистачає. При цьому податковий тиск ляже передусім на підприємства потужних фінансових груп, які роками майже безкоштовно експлуатували ресурси України, формуючи свої прибутки в офшорних зонах. Крім того, підвищення вартості природних ресурсів змусить вітчизняні підприємства більш раціонально та ефективно їх використовувати [6].

Ц. Огонь вважає, що доцільно розробити концепцію використання і відновлення природних ресурсів на перспективу та прийняти єдиний законодавчий акт щодо оподаткування всіх таких ресурсів із визначенням чітких норм і дієвих положень для стимулювання економного використання й відновлення цих ресурсів в Україні [7].

На переконання В. Кібкало, вкрай необхідні обґрунтовані конкретні економічні та нормативно-правові заходи щодо

створення міцної мотиваційно-стимулюючої основи активізації природоохоронних і ресурсозберігаючих методів господарювання [3].

На думку В. Міщенка, ще при обговоренні проекту нового Податкового кодексу України бракувало суспільної уваги до змін в екологічному та природно-ресурсному оподаткуванні. Між тим вони є досить неоднозначними і загалом фіксують не тільки позитивні, а й негативні тенденції. У сфері відповідного оподаткування ще даються взнаки старі компроміси і в багатьох випадках триває тупцювання на місці. Авторитетний вчений переконаний, що у сфері екологічного та природно-ресурсного оподаткування зроблено крок уперед, однак втрачено можливість зробити два. Причина цього – неготовність корпоративного сектора та, очевидно, житлово-комунальної сфери та деяких інших структур до підвищення рівня плати за використання природних ресурсів і до поступового наближення до європейських стандартів [4].

Метою статті є обґрунтування домінант подолання синдрому «символічності» нормативів плати та удосконалення системи ідентифікації бази стягнення природно-ресурсних платежів.

Виклад основного матеріалу. В процесі розгляду надходжень зборів за спеціальне використання природних ресурсів до зведеного бюджету України за період 1999–2009 років було виявлено наявність тенденцій з різною динамікою темпу приросту в окремі хронологічні проміжки (рис. 1). За період з 1999 по 2005 рік величина зборів у середньому щорічно зростала на 18,5%. Це пояснюється тим, що цей період відзначається в цілому закріпленням основних ознак макроекономічної стабілізації і зростанням обсягів виробництва в експортоорієнтованих секторах національного господарства, що призвело до залучення в господарський оборот додаткового обсягу мінерально-сировинних та водних ресурсів, а це відобразилося на розширенні бази стягнення природно-ресурсних платежів.

За період з 2006 по 2009 рік спостерігалось зростання надходжень природно-ресурсних платежів більш високими темпами, зокрема середньорічний темп приросту склав 33,3%. Більше значення темпу приросту за період з 2006 по 2009 рік порівняно з періодом 1999–2005 років зумовлено впливом інфляційних факторів. Високий рівень інфляції вимагав проведення індексації нормативів плати, що й забезпечило позитивну динаміку надходжень природно-ресурсних платежів до зведеного бюджету України. Надходження зборів за спеціальне використання природних ресурсів до зведеного бюджету України у 2009 році становили 11236,0 млн. грн., що у 7,7 та 2,8 раза більше аналогічного показника у 1999 та 2005 роках.

А от динаміка надходжень за спеціальне використання надр (один із видів плати за спеціальне використання природних ресурсів) в Україні, які є найбільш перспективними з фіскальної точки зору, менш стрімка. Головною причиною того, що українські ресурси недооцінені, є штучне стримування їх

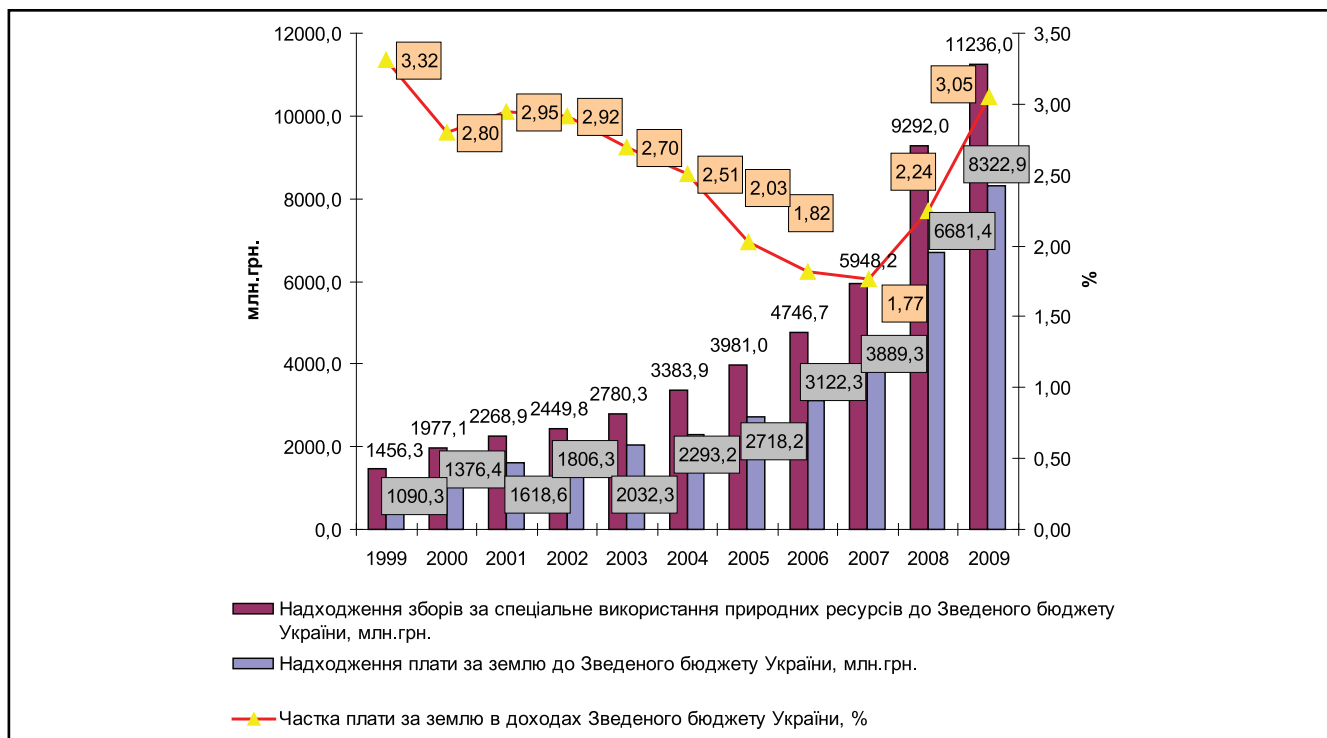


Рисунок 1. Динаміка номінальних надходжень платежів за спеціальне використання природних ресурсів та плати за землю до зведеного бюджету України

За даними Державної служби статистики України.

зростання потужним лобі підприємств ГМК. Базові нормативи за користування надрами для сировини металургійного комплексу до 2005 року були просто смішними. Так, виходячи з середньої вартості 1% заліза в руді у 2003 році, компанії відраховували власнику цього ресурсу – українському народові – аж 0,06% від її реальної ціни, не плутати з контрактною ціною, яка була значно занижена. Лише після приходу до влади уряду, більш віддаленого від сировинного сектору, ніж уряди Леоніда Кучми, ресурсні платежі були підняті. Зокрема, порівняно з 2003 роком за п'ять років плата за добування бідної залізної руди зросла у 66 разів, багаті – у 74 рази, марганцевої – у 65 разів, коксівного вугілля – у п'ять разів.

Також були радикально переглянуті й інші платежі. У 2008 році порівняно з 2007 роком у 12 разів збільшилися нормативи платежів за видобування доломіту, у 20 разів – флюсового вапняку, у 22,5 раза – піску, у 9 разів – крейди та вапняку. Для інших видів корисних копалин у 2008 році здійснено індексацію нормативів за коефіцієнтом 1,144. Крім того, у 2009 році нормативи платежів, що належать до абсолютних, проіндексовані за коефіцієнтом 1,439.

Завдяки зростанню ставок платежів за користування надрами доходи бюджету у 2008 році за даною статтею зросли на 600 млн. грн., або у два рази. Ще одним важливим рішенням стало запровадження нормативів до вартості видобутих корисних копалин, зокрема, кварциту та піску для металургії, сировини для пиляних стінових матеріалів та піску для виробництва скла. Проте навіть зараз розмір ресурсних платежів видається досить помірним, особливо у порівнянні з іншими країнами [6].

Спостерігається за аналізований період зростання надходжень плати за землю, яка у більшості регіонів займає найбільшу питому вагу в структурі плати за спеціальне використання природних ресурсів, що надходить до зведеного бюджету України. Середньорічний темп приросту в 1990–2005 роках становив 16,4%, що є нижче від значення даного показника в загальному по зборах за спеціальне використання природних ресурсів. У 2006–2009 роках висхідна тенденція набрала оберти, довівши значення приросту в середньому за рік до 38,7%, що на 5,5% вище аналогічного показника по платежах за спеціальне використання природних ресурсів. Обумовлена ця тенденція тим, що доходи за даною статтею зараховуються до місцевих бюджетів, а тому місцеві органи влади, які мають вкрай обмежені фінансові ресурси, намагаються максимізувати ці доходи [6].

За період з 1999 по 2009 рік частка плати за землю в доходах зведеного бюджету України коливалася в інтервалі від 1,77 до 3,32%. Основною причиною відсутності чіткої тенденції в динаміці цього показника є зростання ВВП і відповідно податкових платежів, які стягуються з результатів господарської діяльності (податок на прибуток підприємств) та господарських операцій (ПДВ) в докризові роки, що призвело до зниження частки плати за землю в доходах зведеного бюджету навіть при зростанні її абсолютної величини (період з 2001 по 2007 рік). З рис. 2 бачимо, що плата за землю є головною детермінантою надходжень до зведеного бюджету України від спеціального використання природних ресурсів. Висхідна тенденція надходжень плати за землю, яка аналізувалася вище, опосередковано відоб-

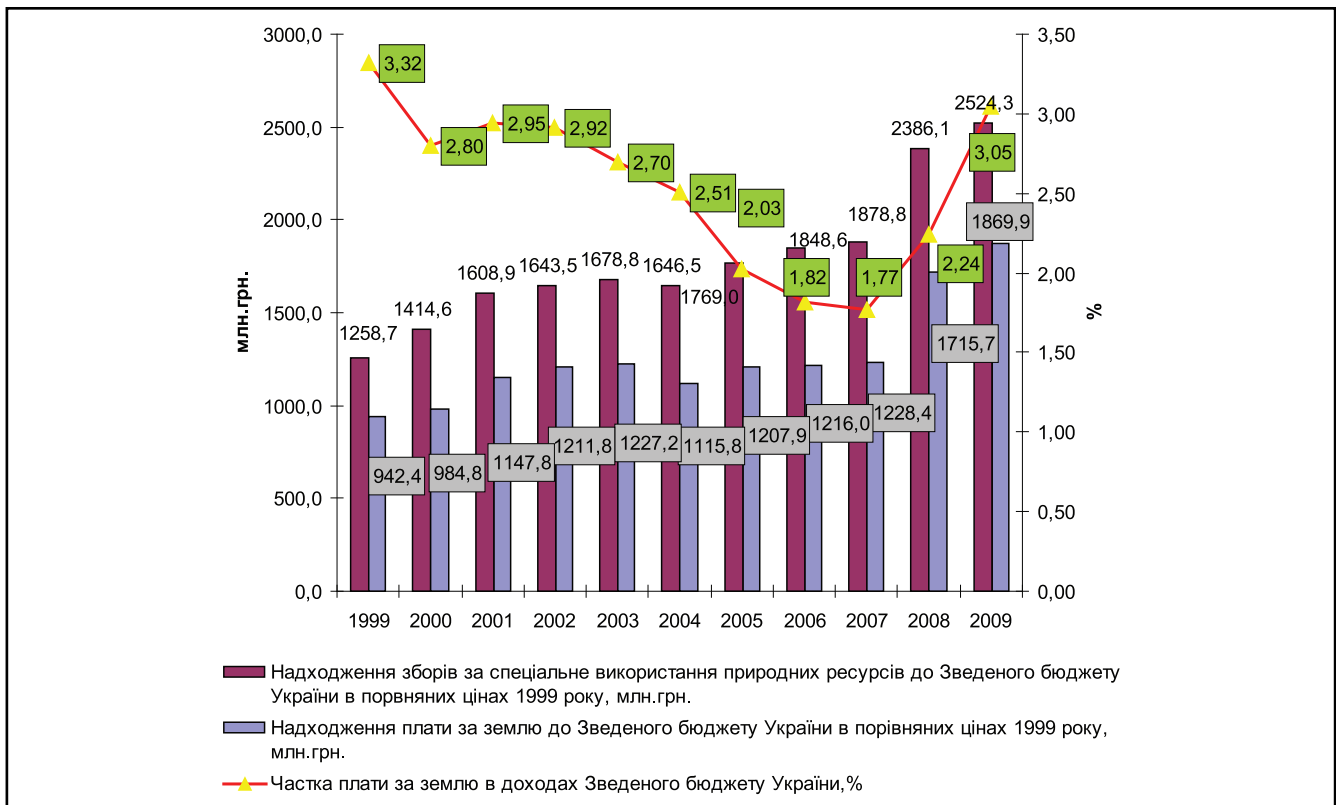


Рисунок 2. Динаміка надходжень платежів за спеціальне використання природних ресурсів та плати за землю до зведеного бюджету України в порівняних цінах 1999 року

За даними Державної служби статистики України.

разилася на коливаннях її частки в доходах зведеного бюджету України. Протягом 1999–2006 років, які характеризувалися в цілому низьким темпом приросту надходжень природно-ресурсних платежів, питома вага плати за землю знизилася з 3,32% у 1999 році відповідно до 1,77% у 2007 році. У 2007–2009 роках із зростанням темпу приросту реальних надходжень плати за землю порівняно із доходами зведеного бюджету України змінилася і динаміка структурних співвідношень, що зумовило зростання частки плати за землю в 2009 році майже до рівня 1999 року – 3,05%.

З рис. 2 видно, що надходження зборів за спеціальне використання природних ресурсів до зведеного бюджету України в порівняних цінах 1999 року протягом періоду 1999–2009 років зросли вдвічі. Крім того, реальне зростання надходжень зборів за спеціальне використання природних ресурсів в 1,34 раза протягом 2007–2009 років позитивно вплинуло на підвищення частки плати за землю в надходженнях до зведеного бюджету України.

Аналізуючи номінальні та реальні надходження плати за спеціальне використання природних ресурсів та плати за землю за період з 1999 по 2009 рік, маємо змогу спостерігати відмінність у темпах приросту плати за спеціальне використання природних ресурсів загалом та плати за землю зокрема в розрізі даних надходжень, що відображено на рис. 3 і 4.

Номінальні надходження плати за спеціальне використання природних ресурсів описуються експоненціальним

часовим трендом, який свідчить про значне зростання показника надходжень при незначній зміні часового періоду. Наявність чіткої експоненціальної тенденції вказує на вплив в основному одного предиктора на результуючий показник (таким фактором є інфляційні процеси).

Реальні надходження плати за спеціальне використання природних ресурсів описуються поліноміальною залежністю в п'ятому степені. Результуючий показник коливається у певному часовому інтервалі. Таке коливання свідчить про те, що на розмір реальних надходжень зборів за спеціальне використання природних ресурсів впливає система факторів з притаманними їй складними взаємозв'язками. Тому доцільно вивчати зміну реальних надходжень, оскільки при оперуванні номінальними показниками лівову частку дисперсії цих надходжень визначає інфляційний фактор і в результаті зменшується питома вага впливу інших факторів.

Схожа картина спостерігається і в динаміці номінальних і реальних надходжень плати за землю до зведеного бюджету України, за винятком того, що цр-канал чіткіше виражений, оскільки система факторів є більш ідентифікованою, ніж у надходженнях за використання природних ресурсів, так як цей показник є синтетичним, оскільки включає декілька видів платежів. Враховуючи те, що плата за землю займає найбільшу питому вагу в структурі надходжень природно-ресурсних платежів, динаміка її надходжень описується тими самими функціональними залежностями, що й динаміка природно-ресурсних платежів.



Рисунок 3. Динаміка та функціональна залежність від часових інтервалів надходжень платежів за спеціальне використання природних ресурсів до зведеного бюджету України в номінальних та порівняних цінах 1999 року
За даними Державної служби статистики України.

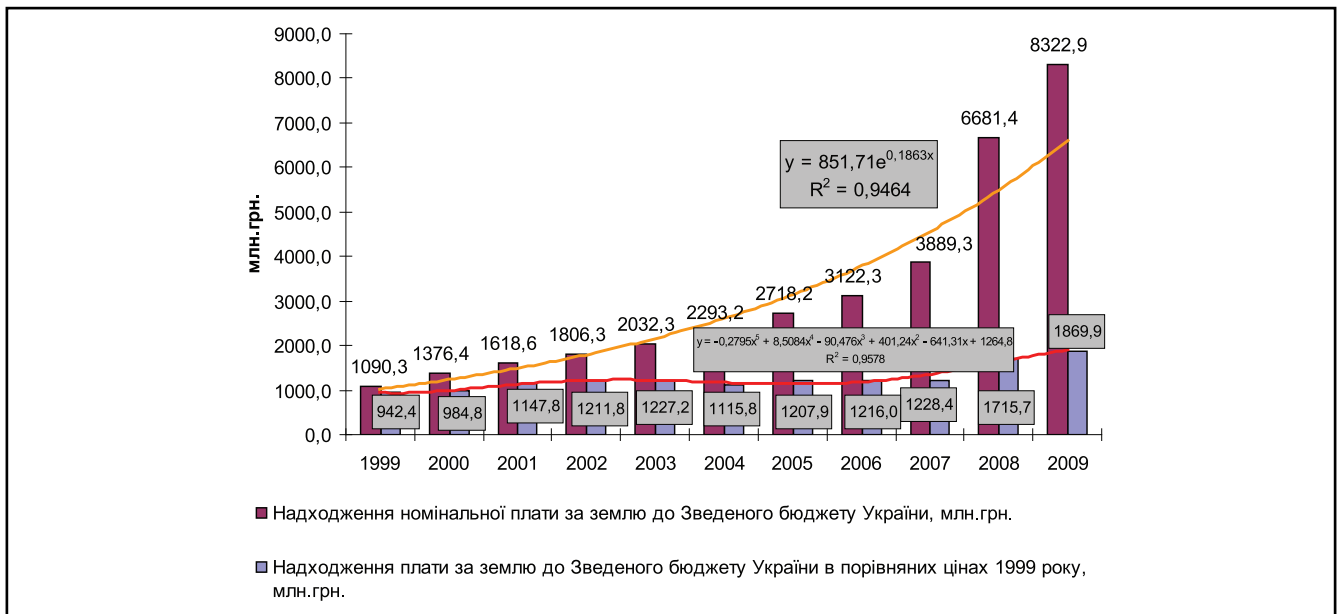


Рисунок 4. Динаміка та функціональна залежність від часових інтервалів надходжень плати за землю до зведеного бюджету України в номінальних та порівняних цінах 1999 року
За даними Державної служби статистики України.

Україна має значний потенціал для нарощення надходжень природно-ресурсних платежів до бюджетів різного рівня. На жаль, цей потенціал на сьогодні повною мірою не використовується. Це зумовлено тим, що до цих пір не проведено ідентифікацію потенційно можливої бази стягнення даних платежів: в одному випадку це є наслідком слабкої інституціональної бази фіскального регулювання природокористування, а в іншому – наслідком свідомої політики регіональних органів державного управління та місцевого самоврядування, а також контролюючих органів в напрямі лобі-

ювання інтересів підприємницьких структур, які займають монопольне становище на регіональних ринках і отримують надприбутки внаслідок відсутності адекватної системи відшкодування за залучені ними в господарський оборот природні ресурси.

Значні втрати потенційно можливих надходжень природно-ресурсних платежів у відповідні бюджети пов'язані з відсутністю в ряді регіонів України сучасних систем природно-ресурсного моніторингу, дані якого виступали б основною передумовою для відповідної реакції органів ДПС Укра-

їни та регіональних підрозділів Мінприроди України. Мається на увазі регулярне спостереження за масштабами, темпами, способами та структурою використання вичерпних природних ресурсів, а також за рівнем техногенного на антропогенного впливу на відновні природні ресурси. Саме дані природно-ресурсного моніторингу мають виступати передумовою для перегляду лімітів використання природних ресурсів. За нинішніх умов високого рівня марнотратності використання природних ресурсів ліміти мають змінюватися в сторону їх зменшення, що автоматично сприятиме збільшенню фінансового навантаження на природокористувачів унаслідок зниження порогу застосування коефіцієнтів кратності при стягненні плати за спеціальне використання природних ресурсів.

Саме через відсутність сучасних систем природно-ресурсного моніторингу в деяких регіонах України не виконуються умови орендних угод за користування природними та штучними водними об'єктами, нерационально використовуються надані в оренду сільськогосподарські угіддя, стихійним є використання мінерально-сировинних ресурсів місцевого значення. Таких екологодеструктивних моментів можна було б уникнути, якби система природно-ресурсного моніторингу вчасно реагувала на їх прояви, що стало б підставою для застосування відповідних фінансних регуляторів штрафного характеру та адміністративних обмежень.

Незважаючи на те, що в Податковому кодексі окремі розділи присвячені методичній базі нарахування та стягнення природно-ресурсних платежів, революційних змін у системі фінансового регулювання природокористування не відбулося. Нормативи плати за спеціальне використання природних ресурсів по переважній більшості позицій залишаються «символічними», не відповідаючи реальній величині втрат, пов'язаних з освоєнням природно-ресурсного базису економічного простору. Ці нормативи на декілька порядків є нижчими, ніж у країнах розвинутого капіталізму, та поступаються нормативам, які діють у країнах СНД.

Незважаючи на вихідні концептуальні установки, пропозиції щодо підвищення ресурсних платежів виявилися заблокованими. У кодексі для платежів, виражених у гривнях на одиницю продукції, для всіх природних ресурсів передбачається лише індексація – з урахуванням зміни цін виробників промислової продукції. Однак, як відомо, це лише механізм захисту платежів від інфляції. Інакше кажучи, ставки плати заморожуються на нинішньому рівні, попри те, що вони є значно нижчими, ніж відповідне податкове навантаження не тільки в Європі, а також у Російській Федерації та Казахстані [4].

Додають оптимізму щодо вирішення цієї проблеми плани Уряду України підвищити нормативну грошову оцінку земель сільськогосподарського призначення. Збільшення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення має відбуватися приблизно на 70% – до 19,5 тис. грн. за 1 га. В результаті плата за оренду таких земель збільшиться в середньому до 600–700 грн. за гектар

на рік. Таким чином, якщо розмір середнього паю в Україні дорівнює 4 га, кожен селянин буде отримувати щорічно принаймні 2,5 тис. грн. як орендну плату.

Існує доручення Президента України перераховувати в бюджет місцевих сільських та селищних рад кошти в розмірі 1% від нормативної вартості землі. Це ще близько 200 грн. за кожний гектар сільської землі. Окрім того, місцеві громади отримають нове джерело доходів у вигляді плати за оренду земель, які раніше не використовувались або використовувались без достатніх правових підстав. На сьогодні близько 1,8 млн. га складають землі невитребуваних паїв, ще 1,4 млн. га – землі відумерлої спадщини. Після інвентаризації земель державної і комунальної власності, що буде проведена в рамках земельної реформи, сільські та селищні ради зможуть здавати ці землі в оренду. Буде отримано щонайменше 3 млн. га земель, які відразу після завершення земельної реформи надійдуть у розпорядження місцевих громад. 600 грн. орендної плати з 3 млн. га – це 1,8 млрд. грн., які додатково надійдуть у вигляді орендної плати напряму в бюджети сіл та селищ. Ці гроші можуть бути направлені на вирішення соціальних питань сільської місцевості та розвиток інфраструктури сіл [1].

Це автоматично підвищить номінальну базу стягнення земельного податку та орендної плати, що кардинальним чином вплине на обсяг податкових надходжень до місцевих бюджетів, оскільки плата за землю – це одна з основних статей доходів, закріплених за місцевими бюджетами.

Пропозиція щодо суттєвого підвищення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення відповідає вимогам часу, оскільки невідповідність існуючої величини нормативної грошової оцінки реальній цінності сільськогосподарських угідь нарощує потенціал спекуляцій, пов'язаних з перерозподілом земельної власності у разі відміни мораторію на вільний оборот розпайованих земель. Вищі ставки земельного податку є вагомим чинником для придбання земель сільськогосподарського призначення юридичними та фізичними особами, які планують вести реальне сільськогосподарське виробництво, максимально ефективно використовуючи земельні ресурси, а не купувати цю складову природно-ресурсного потенціалу для подальшого перепродажу на умовах, які, як правило, є полярними по відношенню до інтересів місцевого населення та вимог дотримання природоохоронного законодавства.

Питома вага плати за землю в загальних бюджетних доходах майже не збільшується. Абсолютний рівень оцінюється як недостатній, зважаючи і на низьку частку плати у ВВП (до 1%), і на високу питому вагу вартості землі у складі природно-ресурсного потенціалу України. Частка земельної ренти у ВВП гіпотетично дорівнює 7–8%. Проте це процес поступовий, і сьогодні говорити про скільки-небудь суттєве збільшення не можна. Резерв найближчих років – міські землі. Головне ж у рентному потенціалі землі полягає в тому, що це має бути переважно місцевий ресурс, основа місце-

вих фінансів; мова про якусь його централізацію не повинна йти [5].

Візьмемо на себе сміливість стверджувати, що посилення конкурентних позицій на зовнішніх ринках вітчизняних експортноорієнтованих виробництв зумовлено не застосуванням високотехнологічних факторів та інтенсивним впровадженням інформаційних технологій, а «символічністю» нормативів плати за спеціальне використання природних ресурсів. Низький рівень природно-ресурсних платежів виступає свого роду прихованою преференцією для підприємницьких структур, у проміжному споживанні яких лівову частку займають природні ресурси. Низькі ставки природно-ресурсних платежів – це свого роду дестимулятор до впровадження передових технологій видобутку, переробки та рециклінгу природних ресурсів. Цей фактор вже зіграв «злий жарт» з вітчизняними експортерами, оскільки вони втратили ніші на окремих сегментах світового ринку, оскільки їх конкуренти поступально продукували та освоювали високотехнологічні процеси та продуктові інновації у сфері господарського освоєння природно-ресурсного потенціалу, в першу чергу, мінеральної сировини.

Якби ставки даних платежів були на порядок вищими, то природокористувач максимальною мірою використовував би внутрішні резерви та зовнішні запозичення для впровадження інноваційних технологій, оскільки це був би єдиний шлях закріпитися на ринку і отримати конкурентні переваги.

Тобто зволікання з переглядом нормативів плати за спеціальне використання природних ресурсів гальмує процеси інноваційного оновлення виробничо-технічної бази видобувних галузей та підприємств інших сфер природно-ресурсного сектора національного господарства, що посилює ризики поглиблення процесів енергетичної залежності та створює передумови для високого рівня ресурсомісткості продукції в багатьох сферах матеріального виробництва.

Висновки

Система фіскального регулювання природокористування, яка є чинною в теперішніх умовах і закріплена у відповідних розділах Податкового кодексу України, потребує удосконалення в напрямі підвищення нормативів плати за спеціальне використання природних ресурсів, в першу чергу мінерально-сировинних, та ідентифікації реальної бази стягнення природно-ресурсних платежів. Результати ретроспективного аналізу номінальних та реальних надходжень плати за спе-

ціальне використання природних ресурсів та плати за землю за період з 1999 по 2009 рік засвідчили, що їх зростання відбувалося переважно за рахунок індексації нормативів плати внаслідок протікання інфляційних процесів та зростання окремих нормативів плати за користування надрами. Суттєвих зрушень в динаміці надходжень природно-ресурсних платежів за рахунок розширення бази їх стягнення та поглиблення диференціації не відбулося. Особливо актуальним є вдосконалення системи стягнення земельного податку, оскільки очікуване зняття мораторію на вільний оборот сільськогосподарських угідь суттєво підвищить ліквідність земельних ресурсів, що стане передумовою для нарощення кількості спекулятивних операцій. Вищі ставки земельного податку упереджуватимуть прояви укладення фіктивних операцій щодо використання земель сільськогосподарського призначення.

Література

1. Безуглий М. Земельна реформа: дискусія триває / М. Безуглий // Слобідський край. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.slk.kh.ua/view_post.php?id=7386>
2. Бюджетний кодекс України. Офіц. текст (на 2010 р.). – К.: Атіка, 2010. – 128 с.
3. Кібкало В.В. Деякі аспекти реформування системи оподаткування природоохоронної діяльності в Україні / В.В. Кібкало // Вісник Одеського державного екологічного університету. – 2009. – №7. – С. 63–68.
4. Міщенко В. Крок уперед. А могли зробити два. Про екологічний аспект нового Податкового кодексу / В. Міщенко // Дзеркало тижня. – 2010. – №45. – С. 9.
5. Міщенко В. Щодо формування ефективної рентної політики в Україні / В. Міщенко, О. Барановський, Я. Петраков // Фінанси України. – 2008. – №2. – С. 3–14.
6. Молдован О. Українцям не доплачують за надра / О. Молдован // Економічна правда. – 2009. – 9 жовтня. – [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrrudprom.com/digest/Ukrant-syam_ne_doplachuyut_za_nadra.html>
7. Огонь Ц. Ефективність оподаткування та проблеми раціонального використання й відновлення водних ресурсів / Ц.Огонь // Фінанси України. – 2010. – №1. – С. 16–28.
8. Податковий кодекс України // Офіц. текст. – К.: Атіка, 2010. – 576 с.
9. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? – К.: НІСД, 2010. – 80 с.

Процеси моделювання інформаційних систем віртуальних організацій на основі онтологій

У статті розглядаються можливості інтеграції технічних та проектних процесів життєвого циклу інформаційних систем у рамках методології онтологічного моделювання. Деталізується автоматизація керування змінами в системі підтримки онтологічного моделювання.

Ключові слова: інформаційні системи, онтології, моделювання, процеси, методологія, архітектура.

В статье рассматриваются возможности интеграции технических и проектных процессов жизненного цикла информационных систем в рамках методологии онтологического моделирования. Детализируется автоматизация управления изменениями в системе поддержки онтологического моделирования.

Ключевые слова: информационные системы, онтологии, моделирование, процессы, методология, архитектура.

The possibilities to integrations technical and design processes of the life cycle of the information systems within the framework of methodology ontological modeling are discussed in the article. The automation of changes management in the system of support ontological modeling is explicated.

Keywords: information systems, ontologies, modeling, process, methodology, architecture.

Постановка проблеми. Для сучасного етапу розвитку світової економіки характерне використання нових організаційних форм підприємств – віртуальних організацій, функціонування яких має забезпечуватися інформаційними системами, основаними на знаннях, придатними до швидкої модифікації функціональності із врахуванням зміни потреб споживачів та задач виробництва, а також адаптивними до зміни партнерів і умов виробництва. Розроблення подібних інформаційних систем вимагає створення нових принципів та методів їх проектування, що використовуватимуть інформацію і знання предметної області, отримані з різноманітних джерел, а також моделі інформаційних систем, побудовані на основі єдиного формалізму і придатні до швидкої трансформації із врахуванням поточних вимог виробництва та платформ реалізації.

Так, останнім стандартом ISO, що регламентує процеси життєвого циклу ІС, є стандарт 15288 [1]. Даним стандартом виділяються п'ять груп процесів – вироблення домовленостей, рівня організацій, рівня проекту, технічні процеси та спеціальні процеси. Стандартом встановлюється необхідність інтеграції практик, виконуваних в процесі життєвого

циклу. Однак існуючі методології моделювання інформаційних систем не дозволяють забезпечити подібну інтеграцію.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При створенні ІС ВО використовуються зазвичай традиційні підходи до моделювання і проектування інформаційних систем (використанням структурних і об'єктних методологій) [2] або, як відзначається в [3], розробки виконуються взагалі без визначеної методології, «на ходу».

Детальний аналіз структурних і об'єктних методологій проектування ІС з точки зору можливості їхнього використання для побудови віртуальних організацій наведений у роботі [4]. Як показано в даній роботі, сучасні методології не забезпечують наскрізну автоматизацію навіть технічних процесів, безпосередньо пов'язаних із розробленням ІС, так само як і спеціалізовані методології, орієнтовані на віртуальні організації (NIIIIP) [5], та ряд нових методологій на основі SOA [6–8].

Метою даної статті є розроблення процесів методології моделювання інформаційних систем віртуальних організацій на основі онтологій, що забезпечували б інтеграцію процесів життєвого циклу ІС відповідно до рекомендацій стандарту [1].

Виклад основного матеріалу. Концепція онтологічного моделювання була запропонована в роботі [9]. В рамках запропонованої концепції інтеграція процесів життєвого циклу інформаційної системи забезпечується системою підтримки онтологічного моделювання на основі їх автоматизації (рис. 1).

На рис. 1 не відображені процеси вироблення домовленостей, пов'язані із купівлею та постачанням системи, оскільки вони, на нашу думку, не потребують підтримки моделювання, хоча, для автоматизації подібних процесів і може використовуватись певний програмний агент. Також не відображені спеціальні процеси, що описують адаптацію описуваних стандарту процесів під потреби конкретного проєкту, оскільки вони не є специфікованими.

Щодо інших груп процесів, розглянемо детальніше, яким чином може забезпечуватися їхня автоматизація в рамках концепції онтологічного моделювання.

Елементи, що забезпечують автоматизацію першої групи процесів – технічних процесів, подано на рис. 2.

Як показано на рис. 2., технологічні можливості для автоматизації таких традиційно «ручних» стадій, як формування вимог до інформаційної системи та розроблення концепції її створення, можуть бути забезпечені за умови наявності деякої бази знань, що містить онтологічні моделі різноманітних предметних областей та посилання на дані (тексти предметних областей).



Рисунок 1. Автоматизація проектування інформаційних систем на основі онтологій

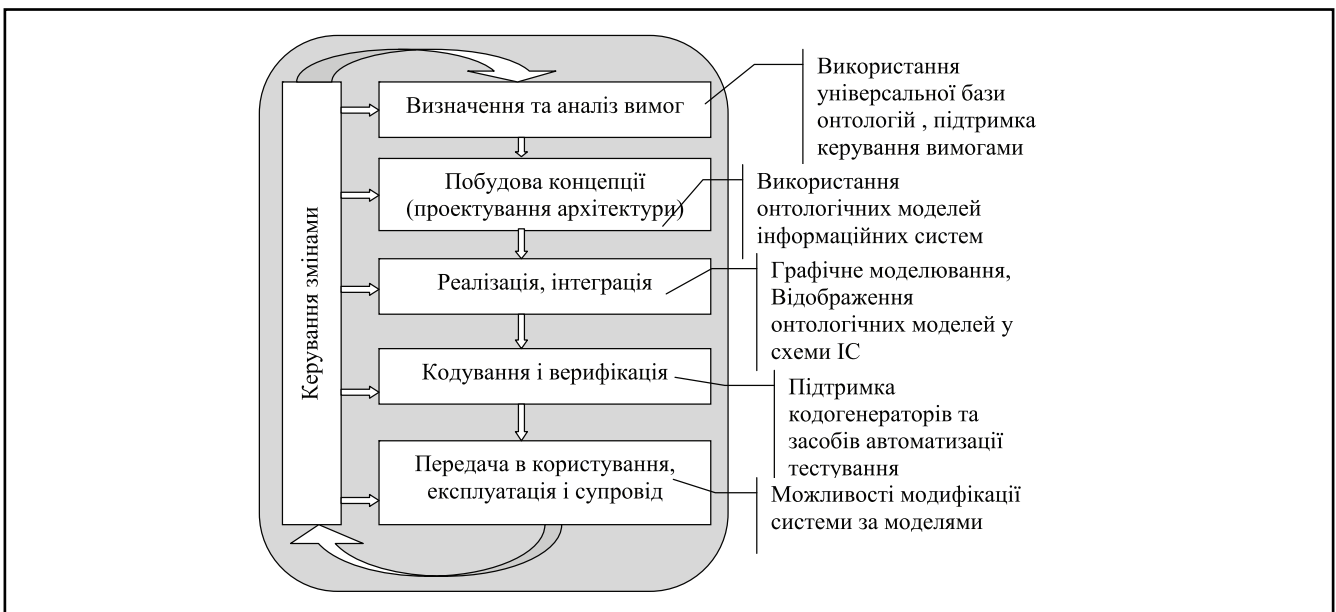


Рисунок 2. Забезпечення інтеграції технічних процесів життєвого циклу

Шляхом відбору відповідних моделей можуть бути значно полегшені процеси аналізу предметної області та визначення основних задач і функцій, що підлягають автоматизації.

Автоматизація процесів проектування передбачає побудову онтологічних моделей інформаційних систем, що можуть бути перетворені у схеми інформаційної системи. За рахунок специфікації онтологічних моделей та концептуальних схем можуть бути розроблені кодогенератори для різноманітних мов. Полегшується також і супровід ІС, оскільки

система може бути легко модифікована внесенням нових функцій у її онтологічну модель та регенерована.

Вимога швидкої модифікації систем для віртуальних організацій забезпечується, з одного боку, модель-орієнтованою розробкою і можливостями зворотного проектування, з іншого боку, мають бути детально описані процеси керування змінами на всіх стадіях проектування. Аналогічно до того, як це передбачають гнучкі процесні методології, внесення змін у систему на будь-якому кроці її створення має вітатися.

Однак розглянемо детальніше можливості інтеграції процесів рівня проекту з технічними процесами.

Засоби забезпечення планування проектів на сьогодні досить широко розповсюджені і сумісне використання певного засобу із засобами онтологічного моделювання цілком можливе. При цьому можуть вирішуватися типові функції:

- оцінка обсягу проміжних програмних продуктів і необхідних для виконання проекту ресурсів;
- створення графіка робіт;
- визначення й оцінка ризиків розробки;
- обговорення зобов'язань.

Адекватна оцінка вартості проекту при розробці інформаційної системи важлива як для замовника, так і для виконавця проекту. Замовнику вона дозволяє планувати свої витрати. Виконавець же, оцінивши реальні витрати на проект, може закласти сюди також свій прибуток. В ідеалі оцінка вартості проекту має бути зроблена ще до його початку – замовник не хоче зазвичай платити за передпроектний аналіз сам по собі, і розробнику необхідно знати ефективні «безпроектні» методи оцінки вартості проекту. На сьогодні існує цілий ряд методів, що дозволяють оцінити проект. Як приклади можна назвати: модель Путнема, або SLIM, модель COCOMO, а також IFPUG FPA, FPA mkII, методи оцінки трудоемкості розробки програмних систем, затверджені Держкомпраці у 1986 році, Oracle AIM, Use Case Points (UCP).

Очевидно, що оцінка вартості проекту може бути здійснена автоматичним шляхом через реалізацію певного методу або групи методів у системі підтримки онтологічного моделювання.

Відстеження ходу проекту (моніторинг) й контроль над ним полягає в тому, щоб забезпечити адекватний огляд фактичного виконання проекту, дозволяючи керівництву вживати

ефективних заходів при значному відхиленні ходу проекту від планів розробки. Дана група ключових процесів містить у собі відстеження й порівняння результатів розробки з документованими оцінками, зобов'язаннями й планами, а також коригування цих планів на підставі фактичних результатів. Відстеження робіт із проекту, поширення інформації про їхній стан і перегляд планів відбувається на основі документованого плану проекту розробки. Проведення робіт контролюється керівництвом. Хід проекту оцінюється шляхом порівняння фактичних показників обсягів ПЗ, вкладених зусиль, фінансових витрат і виконання графіка із плановими значеннями при завершенні певних проміжних програмних продуктів або на певних етапах. При виявленні невідповідності планам проекту вживають коригувальні дії. Ці дії можуть містити в собі перегляд плану розробки ПЗ з метою відбиття в ньому фактичних результатів і перепланування роботи, що залишилася, або вживання заходів по підвищенню продуктивності.

Забезпечення моніторингу здійснюється зазвичай у рамках системи керування проектом розроблення ІС, як і керування ризиками проекту та конфігурацією інформаційної системи. Як результат цієї діяльності – вироблення певних управлінських рішень.

Інтеграція технічних процесів та процесів керування проектами можлива на основі інтеграції системи підтримки онтологічного моделювання з системою керування проектами.

Так, виявлені завдання проекту, внесені до системи керування проектами, можуть бути передані в систему підтримки онтологічного моделювання, в якій для них буде відібрано моделі предметної області. На основі відібраних моделей можуть бути здійснені оцінки обсягів проекту. Виконання певних проектних робіт в системі онтологічного моделюван-

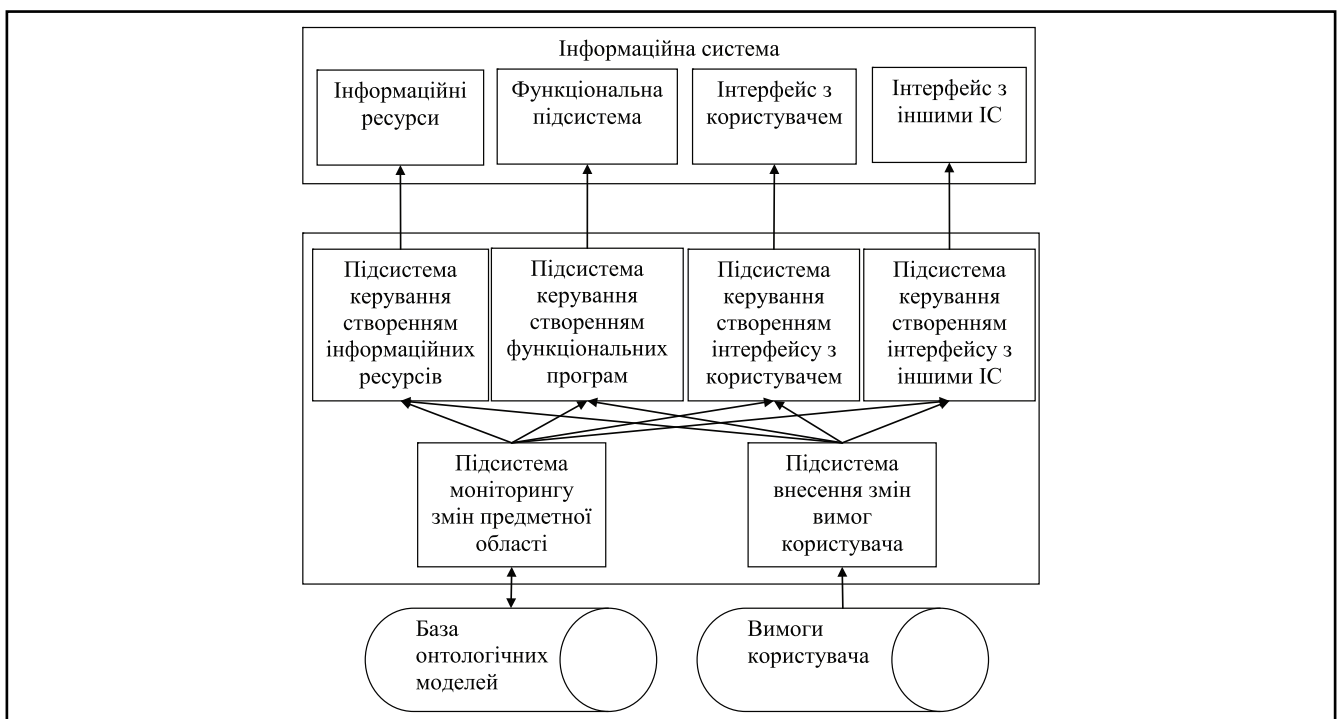


Рисунок 3. Структура системи керування змінами ІС при онтологічному моделюванні

ня (наприклад, створення концептуальних схем, генерація програм) може фіксуватися у системі керування проектами, на основі чого здійснюватиметься моніторинг проекту, а також запобігатимуться певні ризики.

Однак найбільшій увазі заслуговує інтеграція процесів керування змінами із технічними процесами.

Можливі два варіанти змін – зміни у вимогах до інформаційної системи з боку користувача, а також зміни предметної області, для якої створюється інформаційна система. В загальному випадку ці зміни взаємопов'язані. Зміни предметної області можуть бути виявлені через появу нових онтологічних моделей для цієї предметної області.

Якщо розглядати концептуальну модель інформаційної системи як комплекс моделей: бази даних, інтерфейсу з користувачем, інтерфейсу з іншими інформаційними системами, та функціональної моделі, то зміни можуть стосуватися будь-якої складової.

У системі підтримки онтологічного моделювання мають бути наявні засоби, що забезпечують внесення змін різного характеру в кожну з моделей. По суті, через ці засоби можуть реалізовуватися й інші керуючі впливи щодо керування конфігурацією, ризиками та ін. (рис. 3).

При цьому слід зазначити, що виділення в життєвому циклі періодів супроводу і функціонування не відповідає потребам користувачів у неперервному використанні системи. Періоди супроводу із виробленням керуючих впливів мають проходити паралельно періодам функціонування. І лише за наявності результату – відображенні керуючих впливів у структурі, функціях чи інтерфейсах інформаційної системи, одна версія інформаційної системи замінюватиметься іншою. Тобто період функціонування інформаційної системи має бути неперервним. Такий підхід забезпечується самостійністю CIM, PIM та PSM-моделей [10] інформаційних систем в рамках модель-орієнтованої архітектури онтологічного моделювання з одного боку і програмного коду з іншого. Тобто вироблені керуючі впливи можуть відображатися на моделях інформаційної системи і лише по закінченню їх вироблення здійснюється регенерація і переінсталяція програмного забезпечення інформаційної системи. Звичайно автоматизація керування змінами в інформаційній системі має поєднувати технології ручного внесення змін в моделі, автоматичного формування моделей та моніторингу змін.

Щодо інтеграції процесів рівня підприємств з технічними та проектними процесами, дана проблема потребує подальших досліджень. Однак можна відмітити, що цілий ряд процесів рівня проекту, що відбуваються на певних рівнях моделі СММ, забезпечують, наприклад, керування якістю створюваного програмного продукту. Тому підтримка керування

якістю, наприклад, може бути закладена через реалізацію вимог стандарту у процесах керування проектами.

Висновки

Таким чином, використання ідей концепції онтологічного моделювання дозволяє розширити можливості інтеграції процесів життєвого циклу ІС різних рівнів.

Як напрям подальших досліджень можна виділити дослідження можливостей інтеграції процесів рівня підприємств з технічними та проектними процесами в рамках концепції онтологічного моделювання.

Практично, автоматизація керування змінами в інформаційних системах забезпечує створення адаптивних інформаційних систем.

Література

1. ISO/IEC 15288 IEEE Std 15288–2008 Systems and software engineering – System life cycle processes Second edition 2008–02–01.
2. Козак І.А. Онтологічне моделювання інформаційних систем віртуальних організацій: монографія/І.А.Козак. – К.:КНЕУ, 2010. – 237 с. – ISBN 978–966–483–334–6.
3. Katzy B. R., Sung G. State-of-the-Art of Virtual Organization Modeling. eChallenges Conference – Building the Knowledge Economy, Bologna, Italien, 22. – 24. October 2003
4. SPECIAL PANEL SESSION ON Towards the Next Generation Collaborative Networked Organizations: International Challenges, Trends and Research Opportunities. PRO-VE'09. Thessaloniki, Greece, 7–9 October 2009.
5. National Industrial Information Infrastructure Protocols (NIIP), December 31, 1998. www.niip.org
6. Cagnazzo L., Taticchi P., Bidini G., Sameh M. Collaborative Procurement within enterprise networks: a literature review, a reference framework a case study// PRO-VE'09 10th IFIP Working Conference on VIRTUAL ENTERPRISES. Thessaloniki, GREECE. 7–9 October 2009.
7. Paszkiewicz Z., Picard W. Modeling Virtual Organization Architecture with the Virtual Organization Breeding Methodology.// Leveraging Knowledge for Innovation in Collaborative Networks. Springer Boston. 2009, pp. 187–196.
8. The ECOLEAD collaborative business infrastructure for networked organizations. Ricardo J. Rabelo, UFSC, Brazil Sergio Gusmeroli, TXT e-solutions, Italy. PRO-VE'2008 – Poznan, 8–10 Sep 2008.
9. Козак І.А. Концепція онтологічного моделювання інформаційних систем. // Моделювання та інформаційні системи в економіці. Збірник наукових праць. Випуск 78. Київ 2008. – С. 84–93.
10. MDA Guide Version 1.0. Joaquin Miller and Jishnu Mukerji (eds.), 2003. http://www.omg.org/mda/mda_files/MDA_Guide_Version1-0.pdf

До проблеми оптимізації виробничої програми підприємства

Розглядаються питання пошуку найкращих планових рішень при розробці виробничої програми підприємства, наводиться критичний аналіз економіко-математичних моделей, спрямованих на вирішення даної проблеми, пропонується критерій оптимальності, заснований на маржинальному прибутку.

Ключові слова: виробнича програма, оптимізація, критерій оптимальності.

Рассматриваются вопросы поиска лучших плановых решений при разработке производственной программы предприятия, приводится критический анализ экономико-математических моделей, направленных на решение данной проблемы, предлагается критерий оптимальности, основанный на маржинальной прибыли.

Ключевые слова: производственная программа, оптимизация, критерий оптимальности.

The problems of finding the best solutions in the design of planned production program of the enterprise, provides a critical analysis of economic and mathematical models to address this problem, proposed optimality criterion, based on profit margin.

Keywords: production program, optimization, optimality criterion.

Постановка проблеми. Одною із важливіших складових процесу формування виробничої програми підприємства є її оптимізація, тобто ухвалення в певному сенсі найкращих планових рішень. Оптимізація виробничої програми базується на наступному теоретичному положенні: в умовах обмеженості ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових) план виробництва підприємства має бути зорієнтованим на максимально ефективно їх використання. При переході до ринкових відносин й посилення конкурентної боротьби за ринки збуту вказане положення набуває особливої актуальності, оскільки нераціональне застосування виробничих ресурсів підприємства неминуче приводить до зниження конкурентоспроможності як самого суб'єкта господарювання, так і його продукції (робіт, послуг).

В умовах переходу до ринкової економіки ніхто самотійним підприємствам завдань по номенклатурі й асортименту не встановлює. Але для самих підприємств ця проблема стає актуальною, тому що, по суті, вона тісно пов'язана з їх виживанням у гострій конкурентній боротьбі. І природно, головна мета — одержання прибутку, тому що підприємство, не орієнтоване на одержання зростаючого прибутку, в умовах конкуренції приречене на загибель [1, с. 38].

На виключну актуальність питань оптимізації виробничої програми звертали увагу провідні фахівці в області плануван-

ня та програмування: Л.В. Канторович, В.В. Новожилов, І.Я. Бірман, А.Д. Коробкин, А.Г. Трифонов, С.І. Наконечний та ін.

Так, ще в 1939 році лауреат Нобелівської премії (1975) академік Л.В. Канторович сформулював основне завдання виробничого планування. Він писав: «Задані певні обмежені ресурси сировини, палива, електроенергії, робочої сили, устаткування. Відомі різні можливі технологічні способи виробництва (наприклад, виплавка сталі в конверторах і мар-тенах, виробництво електроенергії на гідро- і теплоелектро-станціях), які відрізняються один від одного як витратами, так і результатами (розміром випуску продукції). Відомо, скільки потрібно проміжних продуктів, таких, що поступають у подальшу переробку або входять як складова частина в інші види продукції. Заданий (не жорстко!) асортиментний набір, який потребує визначення кінцевих продуктів, тобто продуктів, випуск яких і складає мету вирішення даної задачі.

За цими вихідними даними треба знайти варіант, що забезпечить максимальний випуск кінцевої продукції в заданому асортименті. Можлива й дещо інша постановка задачі, коли необхідно знайти варіант, що забезпечує максимальний випуск частини видів продукції, а випуск решти видів повинен бути не менш деяких заданих величин» [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розвитку даних ідей та дослідженню проблеми застосування методів оптимального планування на підприємствах різних галузей присвячені роботи таких видатних зарубіжних і вітчизняних вчених, як Дж. фон Нейман, Дж. Б. Данциг, О. Моргенштерн, З. Бадевіц, І.Я. Бірман, В.М. Глушков, А.Ф. Гукалюк, Д.Є. Івахник, В.В. Кардаш, В.А. Кучер, О.Ю. Масленіков, В.С. Немчинов, О.О. Орлов, Й.М. Петрович, І.Г. Попов, В.В. Степанюк, М.М. Тунєєв, Г. Фандель та ін.

Однак деякі питання, пов'язані з вибором однокритеріальної цільової функції економіко-математичної моделі оптимізації плану виробництва підприємства, до сих пір залишаються спірними і не мають однозначної відповіді.

Метою даної статті є обговорення дискусійних питань побудови економіко-математичної моделі оптимізації виробничої програми підприємства, зокрема визначення її цільової функції на основі маржинального прибутку.

Виклад основного матеріалу. Під оптимальним рішенням зазвичай розуміється досягнення в заданих умовах максимальних результатів, (наприклад, найбільшого чистого прибутку; максимального випуску продукції, робіт, послуг) або мінімальних витрат виробництва [3]. Даний процес займає одне з центральних місць в системі управління виробництвом, оскільки від нього безпосередньо залежать кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Поширеним є також таке визначення оптимального плану виробництва: оптимальна виробнича програма – це програма, яка найкращим чином відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найбільш ефективні результати його діяльності за прийнятим критерієм [4], [5], [6, с. 378].

Більшість сучасних економістів сходиться в думці, що оптимальна виробнича програма – це програма, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятим критерієм. Оптимізацію виробничої програми здійснюють з метою:

1) планування оптимальної структури номенклатури продукції;

2) визначення максимально можливого обсягу виробництва продукції та економічної межі нарощування виробництва (див., наприклад, роботи [3, 4, с. 260, 7]).

Отже, під оптимальним обсягом виробництва продукції розуміється такий об'єм, який забезпечує виконання укладених договорів і зобов'язань по виробництву продукції (виконання робіт, послуг) у встановлені терміни з мінімумом витрат і максимально можливою ефективністю.

Як відомо, задача однокритеріальної оптимізації виробничої програми підприємства досить успішно може бути вирішена за допомогою економіко-математичних методів, зокрема, симплекс-методу, який розроблений в теорії лінійного програмування [2, 7–12].

У самому загальному вигляді економіко-математична модель оптимізації виробничої програми підприємства, що була запропонована Л.В. Канторовичем в кінці 30-х років минулого сторіччя, має вигляд:

$$Z = \sum_{i=1}^n c_i X_i \rightarrow \max, \quad i = \overline{1, n}; \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} \cdot X_i \leq b_j, \quad j = \overline{1, m}; \quad (2)$$

$$X_i \geq 0. \quad (3)$$

де n – кількість змінних, яка відповідає кількості видів продукції, що заплановані до випуску;

m – кількість ресурсів, що використовуються при виробництві запланованих видів продукції (кількість обмежень);

X_i – значення шуканої змінної, що характеризує обсяг запланованої до випуску продукції i -го виду;

a_{ij} – нормативна величина витрат j -го ресурсу на виробництво одиниці продукції i -го виду;

b_j – обсяг ресурсу j -го виду;

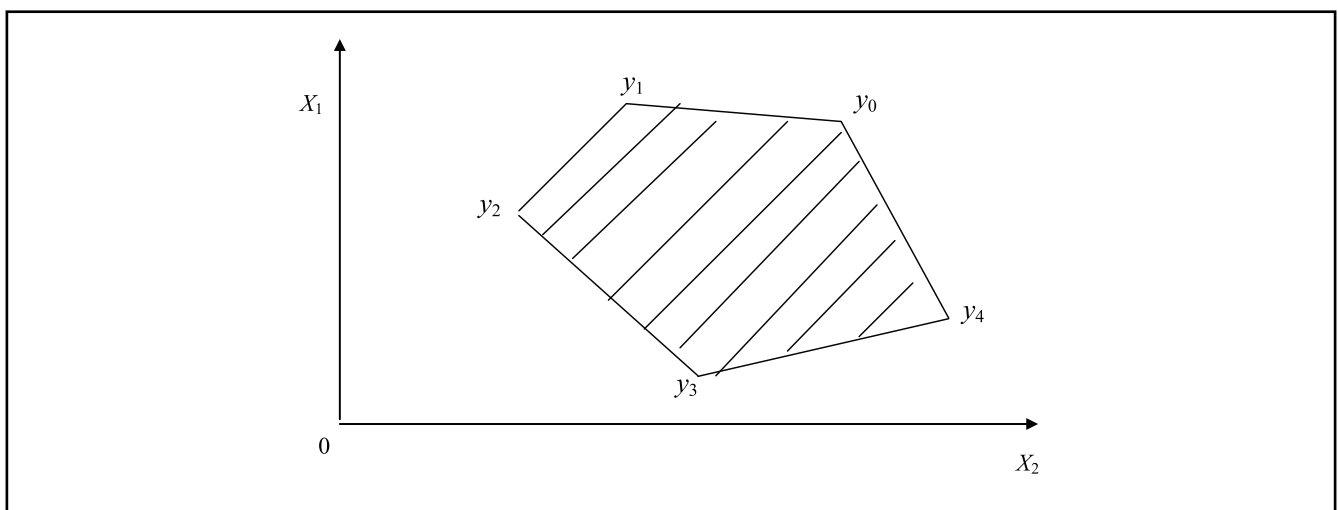
c_j – коефіцієнти при шуканих невідомих у цільовій функції.

У моделі лінійного програмування (1) – (3) задається критерій оптимальності та його математична форма – цільова функція Z , в ролі якої може виступати один із показників бухгалтерського прибутку, обсяг виробництва, завантаження устаткування, частка ринку підприємства тощо. При цьому приймаються обмеження (2), (3). Перше з них означає, що трудомісткість програми, витрати матеріальних, фінансових та інших виробничих ресурсів не можуть перевищувати їх наявного обсягу b_j на підприємстві. Обмеження (3) вказує на те, що продукція X_i виробляється, а не споживається.

Окрім того, в моделі оптимізації виробничої програми підприємства в нерівність (3) додається верхня межа випуску продукції X_{O_i} , яка зумовлена реальним ринковим попитом на товари даного виду.

Безліч планів виробництва $y_1(X_{11}, X_{12}, \dots, X_{1n}), y_2(X_{21}, X_{22}, \dots, X_{2n}), \dots$, що задовольняє обмеженням (2), (3), називається множиною допустимих варіантів виробничої програми. А допустимий план $y_0(X_{O1}, X_{O2}, \dots, X_{On})$, який максимізує критерій оптимальності (цільову функцію Z), називається оптимальним планом виробничої програми підприємства (див. рис.).

Л.А. Растргін вважає, що оптимізаційні моделі націлені на максимізацію вигоди або прибутку. Вони побудовані так, щоб можна було використовувати оптимізаційний алгоритм і отримати оптимальну практичну рекомендацію. Їх недолік полягає у вимушеному спрощенні дійсності, оскільки визначення параметрів моделі має бути орієнтоване на забезпечення мо-



Множина допустимих планів виробництва і оптимальний план y_0 при умові випуску двох видів продукції ($n = 2$)

жливості виробітку рішень. Тому отримані рекомендації часто втрачають практичну цінність. Цим пояснюється, чому економічна практика відноситься до них скептично. Проте оптимізаційні моделі в порівнянні з інтуїтивними уможглидними моделями менеджерів мають значні переваги:

1) не допускають логічних помилок, оскільки можуть бути математично перевірені на наявність порушень логіки;

2) є безкомпромісними і не містять нічого зайвого, зводять проблему до її суті і сприяють виразу основоположних взаємозв'язків цілей і засобів [13].

Подібну позицію розділяє Г. Фандель, який про оптимізацію виробничої програми підприємства пише наступне: «Для забезпечення максимальної прибутковості виробництва обсяги продукції слід зробити порівняльними у вартісному вимірі, тобто обчислити за цінами продажу. Таким чином визначається виручка. Після цього принцип доходності вимагає, щоб були реалізовані не просто ефективні виробництва, а передусім ті з них, які забезпечують максимальний прибуток, тобто найбільшу різницю між виручкою та витратами» [14, с. 328].

З мікроекономіки відомо, що в короткостроковому періоді часу, коли один із виробничих ресурсів (зазвичай основні фонди підприємства) розглядається як незмінний, прибуток з ростом обсягів виробництва збільшується до тієї точки, де зростаючі граничні витрати починають перевищувати граничний дохід. Після цієї точки прибуток починає зменшуватись. Таким чином, для максимізації прибутку підприємство повинно розширювати обсяги виробництва до тієї межі, поки граничний дохід перевищує граничні витрати і терміново зупинити випуск при перевищенні витрат над доходом. Тобто шуканий рівень випуску виробничої програми може бути знайдений шляхом зіставлення граничних витрат і граничного доходу [15, 16].

У роботі [17] з даного приводу зазначено, що знаходження максимального прибутку підприємства вимагає такої вихідної інформації: обсяг виробництва, шт.; сукупний дохід (виручка від реалізації продукції), тис. грош. од.; повні витрати – сума постійних та змінних витрат, тис. грош. од. На підставі цієї інформації визначають розрахункове: прибуток – різницю між сукупним доходом та повними витратами, тис. грош. од.; граничні витрати – додаткові витрати на кожну додаткову одиницю продукції, тис. грош. од.; граничний дохід – додатковий дохід на кожну додаткову одиницю продукції, тис. грош. од.

С.В. Ларченко та В.І. Гончаренко відмічають, що для оптимізації виробничої програми традиційно використовують моделі лінійного програмування з використанням певних критеріїв. Для розробки альтернативних програм за будь-яким критерієм потрібно розрахувати маржинальний прибуток виробів. Встановлення виду функції, вимір тісноти кореляційного зв'язку, оцінку вірогідності отриманої моделі можна провести за допомогою статистичного аналізу, що забезпечується засобами табличного процесору Microsoft® Office Excel.

Модель лінійного програмування також розраховується за допомогою інструменту «Пошук рішення». Після знаходження

оптимального рішення Excel аналізує результати, стійкість та чутливість моделі. Параметричний аналіз дає змогу оцінити поведінку системи в різних ситуаціях. Зміна параметрів зберігається у вигляді сценарію, а отримані сценарії компонуються в звіт за допомогою вбудованого в Excel інструменту створення й корегування сценаріїв. Проте детермінована постановка завдання є ідеальною. Пророчити поведінку системи складно через невизначеність зовнішніх умов [10].

Треба також звертати увагу на коефіцієнти цільової функції Z : в моделі оптимізації виробничої програми (1) – (3), яка розроблялась в епоху жорстко централізованого управління з повною відсутністю конкуренції, або в умовах «м'якої» конкуренції у вигляді соціалістичного змагання між товаровиробниками, передбачається, що підприємство зазвичай користується ринковими цінами. Однак у ринкових умовах, особливо під час фінансово-економічної кризи, коли конкурентна боротьба набирає обертів й виступає в досить жорсткій формі, підприємства можуть використовувати методи цінової конкуренції, встановлюючи занижені (демпінгові) або завищені (монопольні) ціни на продукцію (роботи, послуги), що виробляється. Проблеми цінової політики товаровиробника сьогодні набувають великої актуальності поряд із питаннями розробки оптимальної виробничої програми підприємства.

Очевидно, що використання ринкових цін в принципі можливе за умови досконалої конкуренції. Оскільки при цьому всі підприємства в галузі мають невеликі розміри і випускають однорідну продукцію, кожне з них не може суттєво вплинути на ринкову ціну певного виробу.

Обговорюючи переваги та недоліки моделі оптимізації (1) – (3) з цільовою функцією Z у вигляді прибутку, О.О. Орлов відмічає, що «з погляду математичної постановки завдання вона не викликає сумнівів. Однак, незважаючи на вдавану простоту й логічність моделі, є сумніви в коректності розрахунків по ній із позицій взаємозв'язків показників у системі «обсяг – прибуток – витрати». Розрахунок за цією моделлю не викликав би ніяких сумнівів, якби прибуток із зростанням обсягів виробництва збільшився точно в такій же пропорції. Однак відомо, що прибуток із зростанням обсягів виробництва збільшується в набагато більш високій пропорції. Величина цього приросту тим більша, чим більша питома вага постійних витрат у собівартості продукції. У цьому зв'язку варто очікувати, що розрахунок оптимального асортименту по цій моделі призведе, по-перше, до досить істотного заниження маси прибутку і, по-друге, вибору неоптимального варіанту, оскільки з неоднаковим обсягом виробництва по видах продукції відбудеться перерозподіл постійних витрат і зміна характеристик рентабельності» [1, с. 38–39].

Іншими словами, О.О. Орлов справедливо вказує на непростійність коефіцієнтів цільової функції звичайного (бухгалтерського) прибутку c_j ; з ростом обсягів виробництва X_j величини c_j теж суттєво зростають. Тому він пропонує застосовувати в якості цільової функції Z при виборі оптимального асортименту маржинальний прибуток підприємства:

$$Z = \sum_{i=1}^n m_i X_i - B_{\text{пост}} \rightarrow \max, \quad (4)$$

де m_i – питомий маржинальний прибуток продукції i -го виду;

$B_{\text{пост}}$ – постійні витрати в цілому по підприємству.

Він пише: «Маржинальний прибуток на одиницю продукції, що розраховується як різниця між ціною і змінними витратами, не залежить від зміни обсягу виробництва. Тому зростання маржинального прибутку прямо пропорційне зростанню обсягу виробництва й реалізації. Перший доданок у правій частині формули – це максимальна величина маржинального прибутку i , віднімаючи з неї постійні витрати в цілому по підприємству, ми отримуємо максимальний прибуток при даному асортименті» [1, с. 39].

На нашу думку, наведений висновок не відповідає економічній дійсності внаслідок саме наявності другого доданку в запропонованій цільовій функції (4). Справа в тім, що вираження (4) можна представити в наступний спосіб:

$$\begin{aligned} Z &= \sum_{i=1}^n m_i X_i - B_{\text{пост}} = M - B_{\text{пост}} = \\ &= PP + B_{\text{пост}} - B_{\text{пост}} = PP \rightarrow \max, \end{aligned} \quad (5)$$

де M – маржинальний прибуток підприємства;

PP – бухгалтерський прибуток підприємства.

З вираження (5) випливає, що запропонована цільова функція (4) внаслідок віднімання від маржинального прибутку підприємства постійних витрат зводиться по суті до звичайного (бухгалтерського) прибутку, наприклад, валового або чистого з усіма недоліками, про які йшлося вище. Тому ми вважаємо доцільним запропонувати наступну цільову функцію Z при виборі оптимального асортименту за єдиним критерієм для всього підприємства:

$$Z = \sum_{i=1}^n m_i X_i \rightarrow \max. \quad (6)$$

Оскільки маржинальний прибуток підприємства M можна представити як різницю між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) P і змінними витратами $B_{\text{змін}}$, то вираження (6) прийме такий вигляд:

$$Z = \sum_{i=1}^n m_i X_i = P - B_{\text{змін}} = \sum_{i=1}^n p_i X_i - \sum_{i=1}^n v_i X_i \rightarrow \max, \quad (7)$$

де p_i – ціна одиниці продукції i -го виду;

v_i – змінні витрати на одиницю продукції i -го виду.

Очевидно, що саме вираження (7) адекватно відображає економічну сутність маржинального прибутку і може бути використане при оптимізації виробничої програми підприємства. Але тут виникає проблема об'єктивного визначення показників v_i (питомих змінних витрат продукції i -го виду), які не залежать від обсягів виробництва й відносяться до розрахункових характеристик внутрішнього управлінського обліку. Ясно, що від точності й достовірності їх знаходження залежить і якість оптимізації шуканого плану виробництва на підприємстві.

На наш погляд, дуже важливим у сучасних мінливих умовах господарювання є розглядання процесу вибору оптимального плану виробництва підприємства як ітеративного,

що включає декілька варіантів, наприклад, із різними обмеженнями, з урахуванням залучених позичкових коштів тощо. Іншими словами, виробнича програма не повинна тлумачитись як щось застигле і незмінне на протязі року.

Очевидно, що при розширенні попиту на продукцію (роботи, послуги) підприємства під час економічного підйому верхня границя обмежень випуску товарів X_0 буде зростати, а під час економічної кризи, навпаки, буде знижуватись. Це, у свою чергу, має викликати перегляд можливих варіантів виробничого плану, їх узгодження з наявними можливостями і, як наслідок, пошук нової оптимальної виробничої програми.

Ми вважаємо, що такий підхід до визначення виробничого плану підприємства забезпечить йому адаптивний характер, котрий, як відомо, є властивістю складних імовірнісних систем, які само налаштовуються та само регулюються. Самоналаштування полягає в зміні програми своєї діяльності (в даному випадку – виробничої програми), а саморегулювання – в структурних зрушеннях, наприклад, розширенні (або згортанні) виробничих потужностей підприємства. Тільки постійне пристосування плану виробництва до мінливого зовнішнього середовища підприємства в реальному часі забезпечить йому високі шанси в конкурентній боротьбі за споживача і міцну позицію на ринках збуту.

Висновки

Підсумовуючи зазначене вище, можна зробити висновок, що в сучасних умовах на підприємстві важливу роль відіграє виробнича програма. Вона є одним із головних розділів точного планування на підприємстві. Для досягнення високих кінцевих результатів потрібно здійснювати постійне обґрунтування виробничої програми як з точки зору зовнішніх і внутрішніх (по відношенню до підприємства) факторів, так і з точки зору її адаптивної оптимізації. При цьому остання складова процесу планування в умовах однокритеріальної оптимізації може бути цілком успішно здійснена на базі показника маржинального прибутку підприємства.

Перспективним представляється дослідження проблем побудови цільової функції економіко-математичної моделі в умовах багатокритеріальної оптимізації виробничої програми підприємства.

Література

1. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
2. Канторович Л.В. Математические методы организации и планирования производства. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1939. – 67 с.
3. Розробка виробничої програми підприємства / Планування на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.paragononstate.com/vnutrfrmove-planuvannya/68-rozrobka-virobnicho-programi-pdprimstva.html>
4. Масленіков О.Ю., Савуляк С.І. Оптимізація виробничої програми підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 264–266.

5. Виробництво, якість і конкурентоспроможність продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://ser-pavilion.narod.ru/K2/econom_pid/Rozd_14.htm
6. Організація і планування на підприємстві: навч. посіб. / Г.А. Семенов, В.К. Станчевський, М.О. Панкова, А.Г. Семенов. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с.
7. Виробнича програма підприємства, її зміст, календарний розподіл та оптимізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://buklib.net/index.php?option=com_jbook&task=view&Itemid=36&catid=89&id=989
8. Канторович Л.В. Экономический расчёт наилучшего использования ресурсов. – М.: Изд-во АН СССР, 1959. – 347 с.
9. Бирман И.Я. Оптимальное программирование. – М.: Экономика, 1968. – 232 с.
10. Ларченко С.В., Гончаренко В.І. Використання MS OFFICE EXCEL при плануванні виробничої програми підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://int-konf.org/larchenko-sv-ktn-goncharenko-vi-vikoristan-nya-ms-office-excel-pri-planuvanni-virobnichoyi-programi-idpriemstva/>
11. Коробкин А.Д. Оптимизация производственного планирования на предприятии: [учебное пособие] / А.Д. Коробкин, Н.Б. Мироносецкий. – М.: Наука, 1978. – 252 с.
12. Мазаракі А.А., Толбатов Ю.А. Математичне програмування в Excel: Навчальний посібник. – К.: Четверта хвиля, 1998. – 208 с.
13. Растрингин Л.А. Системы экстремального управления: [учебное пособие] / Л.А. Растрингин. – М.: Наука, 1974. – 390 с.
14. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Пер. з нім. під кер. і за ред. М.Г. Грещака. – К.: Таксон, 2000. – 520 с.
15. Вітлінський В.В. Моделі поведінки виробників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.refine.org.ua/pageid-5326-6.html>
16. Пономаренко О.І. Сучасний економічний аналіз: навч. посіб. у 2 ч., Ч. 1. Мікроекономіка / О.І. Пономаренко, М.О. Перстюк, В.М. Бурим – К.: Вища школа, 2004. – 262 с.
17. Економіка виробничого підприємства / За ред. Й.М. Петровича. – К.: Знання, 2001. – 463 с.

О.В. КРАВЧУК,
аспірант, Державний економіко-технологічний університет транспорту

Визначення необхідної кількості оновлювального рухомого складу залізниць на прикладі операторської мультимодальної компанії

У статті запропоновано методику визначення необхідної кількості оновлювального рухомого складу залізничного транспорту. Проведено статистичний аналіз кількісних та якісних показників роботи залізниці з екстраполяцією ретроспективних даних у сполученні з методом експертних оцінок. Визначений дефіцит пропонується компенсувати за рахунок інвестиційної діяльності операторської мультимодальної компанії на принципах проєктного фінансування.

Ключові слова: оновлення рухомого складу, статистичне прогнозування, операторська мультимодальна компанія.

В статье предложена методика определения необходимого количества обновляемого подвижного состава железнодорожного транспорта. Проведен статистический анализ количественных и качественных показателей работы железной дороги с экстраполяцией ретроспективных данных в сочетании с методом экспертных оценок. Определенный дефицит предлагается компенсировать за счет инвестиционной деятельности операторской мультимодальной компании на принципах проектного финансирования.

Ключевые слова: обновление подвижного состава, статистическое прогнозирование, операторская мультимодальная компания.

The article offers methodology for determining the required number of rolling stock renewal. A statistical analysis of quantitative and qualitative indicators of rolling stock using with further extrapolation in combination with the method of expert estimation had been done. The article proposes to compensate the shortage of wagons by investment activity of multimodal operating company.

Keywords: rolling stock renewal, statistical forecasting, operator multimodal company

Постановка проблеми. В умовах недостатнього рівня інвестування у відновлення основних фондів залізничного транспорту, зростаючого дефіциту рухомого складу станом на 2011 рік у сфері залізничних перевезень складається ситуація, за якої умови гри на ринку вантажних перевезень починають диктувати іноземні учасники ринку [13]. Подальше зволікання з рішучими діями по оновленню рухомого складу може призвести до втрати важелів впливу на даний сегмент транспортного ринку і стати на заваді успішному економічному розвитку країни.

Одним із варіантів виходу із ситуації є створення на базі Укрзалізниці операторської мультимодальної компанії (далі за текстом – ОМК), загальна методика впровадження якої наведе-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дена в попередній роботі [12], де досліджено можливості використання механізму проектного фінансування для оновлення парку вантажних вагонів та основні принципи її діяльності.

Важливим завданням у розробці такої компанії є визначення науково обгрунтованої кількості рухомого складу для її оптимізації з використанням методів математичного моделювання, які б враховували зміни попиту на перевезення вантажів та пропозиції вантажних вагонів до перевезення. Загроза транспортної кризи внаслідок дефіциту рухомого складу, подальше зростання залежності від залучення рухомого складу інших країн, доводять актуальність такого дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами прогнозування вантажообігу, підвищення продуктивності рухомого складу залізниць займалися такі українські та закордонні вчені, як В.Г. Галабурда, І.М. Гойхман, Ю.Ф. Кулаєв, М.В. Макаренко, Є.М. Сич, А.В. Тимохіна, Ю.М. Цветов, та інші.

Проте в Україні на сьогодні існує нагальна проблема у визначенні обсягів рухомого складу, необхідного для забезпечення потреб у залізничних перевезеннях за допомогою методів математичного моделювання.

Метою даної **статті** є визначення обсягів оновлення рухомого складу залізничного транспорту до рівня, який би покривав наявний дефіцит вантажних вагонів на період до 2015 року.

Виходячи з поставленої мети в роботі вирішені такі завдання:

- вивчення загальної динаміки розвитку залізничного транспорту в Україні,
- аналіз парку вантажних вагонів в розрізі вікових характеристик,
- статистичний аналіз якісних та кількісних показників роботи рухомого складу,
- аналіз перспективних планів по закупівлі рухомого складу Укрзалізницею,
- математичне моделювання прогнозування попиту на вантажні перевезення залізницею.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж переходити до математичного моделювання прогнозного обсягу вантажних вагонів, проаналізуємо спочатку загальні тенденції ринку залізничних вантажних перевезень. Обсяги перевезень та вантажообігу як основних показників роботи транспорту, а також ВВП як характеристики економічного розвитку наведено в табл. 1.

Виходячи з таблиці за умов збереження позитивних тенденцій в економіці та темпів зростання показників вантажних перевезень можна прогнозувати досягнення залізничним транспортом докризового рівня в 2012 році. Для наочності порівняння зобразимо графічно темпи зростання даних показників на залізничному транспорті України (рис. 1).

Як бачимо з графіку, зростання показників роботи залізниць, яке тривало з 2000 року, переривається кризовими явищами в економіці 2008–2009 років та пов'язаним ско-

Таблиця 1. Динаміка вантажних перевезень на залізничному транспорті України за 2000–2010 роки

Роки	Перевезено вантажів		Вантажообіг		ВВП	
	обсяг, млн. т.	темп зростання до 2000 року	млрд. т-км	темп зростання до 2000 року	обсяг, млн. грн.	темп зростання до 2000 року
2000	357,0	1,000	172,8	1,000	170 070	1,000
2001	370,0	1,036	177,5	1,027	204 190	1,201
2002	391,0	1,095	193,1	1,117	225 810	1,328
2003	443,5	1,242	225,3	1,304	267 344	1,572
2004	461,0	1,291	234,0	1,354	345 113	2,029
2005	449,0	1,258	224,0	1,296	441 452	2,596
2006	478,0	1,339	240,0	1,389	544 153	3,200
2007	512,5	1,436	262,5	1,519	720 731	4,238
2008	499,0	1,398	257,0	1,487	948 056	5,575
2009	391,2	1,096	196,2	1,135	914 720	5,378
2010	432,5	1,211	218,0	1,262	953 138	5,604

Джерело: [4, 10]

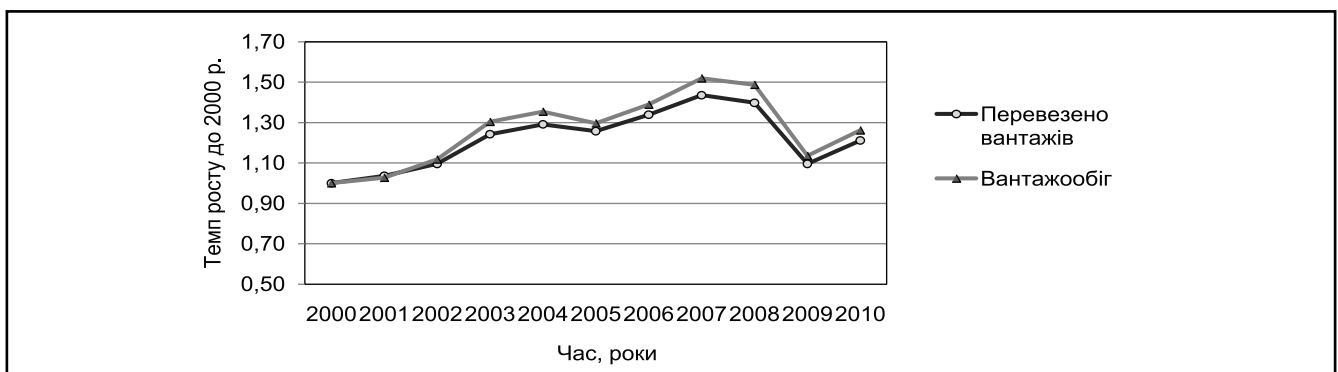


Рисунок 1. Динаміка темпів зростання вантажообігу та обсягів перевезення залізничним транспортом в Україні за 2000–2010 роки [10, 11].

роченням вантажних перевезень. У 2009 році за показниками вантажообігу та перевезення вантажів залізничний транспорт «досяг» рівня 2002 року. Проте з поживленням економічної активності та відновленням виробництва негативний тренд скорочення транспортної роботи в 2010 році змінився на відновлювальне зростання. Такий перебіг подій, з одного боку, надає можливості для відновлювального розвитку залізничного транспорту через перспективи розширення фінансування галузі, а з іншого – актуалізує питання дефіциту рухомого складу.

Так, уже наприкінці 2010 року склалася ситуація, за якої недостача найбільш використовуваного виду вантажних вагонів – універсальних напіввагонів, становила понад 20 тис. одиниць з урахуванням приватного парку. Масштаб дефіциту підтверджують надзвичайні заходи, до яких вимушена була вдаватися Укрзалізниця, обмеживши 11 серпня 2010 року використання напіввагонів інвентарного парку для перевезення до Російської Федерації. Такі дії викликані піковим навантаженням на залізницю в період зростання обсягів перевезень сільгосппродукції, будівельних вантажів та енергетичного вугілля для ТЕЦ. У відповідь на це дочірня компанія ВАТ «РЖД», «Первая грузовая компания», користуючись дефіцитом українських напіввагонів, збільшила орендні ставки на використання свого рухомого складу до \$33 за добу, тоді як їх вартість на українському ринку коливалася в межах \$20–25, що лягло додатковим тягарем на вітчизняних вантажовідправників.

З іншого боку, навіть за створення умов для капіталовкладень в оновлення вантажних вагонів (за існуючими тарифами термін окупності цього виду вантажного парку становить близько 20 років в Україні та 8–10 років в Російській Федерації), українські оператори разом з Укрзалізницею не в змозі цього зробити. Адже з 2010 року виробництво вагонів практично повністю контролюється концерном ВТБ «Лізинг Україна» (дочірнє підприємство російської «ВТБ-Лізинг»), яке закуповує все лиття до вагонів Кременчуцького

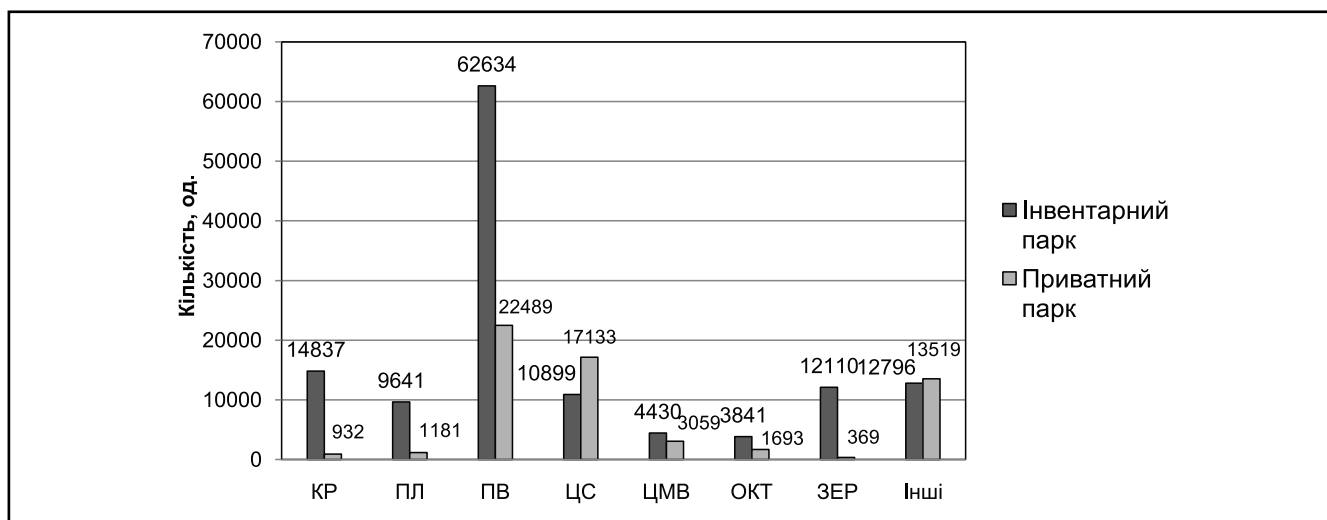
сталеливарного заводу (80% випуску даної продукції, інші 20% виробляє «Азовмаш» для потреб цистерного вагону-будування). Далі «Лізинг Україна» продає лиття українським вагонубудівним заводам лише на умовах комплектації російських замовлень [14].

Такі тенденції підтверджують зростання залежності транспортного ринку України від дій російських ФПГ та ВАТ «Первая грузовая компания» зокрема, яка на кінець 2010 року володіла понад 200 тисячами вагонів. Ще більшої уваги має привернути дане питання в світлі планів створення ВАТ «Вторая грузовая компания» і виведення під її контроль до кінця 2011 року понад 180 тис. вантажних вагонів, що наразі залишаються у ВАТ «РЖД» та експлуатуються на загальних умовах інвентарного парку країн СНД та Балтії. Враховуючи вищесказане, вважаємо, що для забезпечення економічної безпеки країни, Укрзалізниця має вдаватися до рішучих заходів з оновлення рухомого складу парку вантажних вагонів.

На рис. 2 відображена структура інвентарного та приватного вагонного парку вантажних вагонів залізничного транспорту в Україні на початок 2009 року.

Як бачимо з рис. 2, найбільш вагомою у структурі вантажних вагонів є частка універсальних напіввагонів, в яких перевозяться будівельні матеріали, сировина та продукція гірничо-металургійної промисловості. І хоч найгостріше питання дефіциту стосується перевезень саме у напіввагонах, проте проблема оновлення рухомого складу стосується всіх типів вантажних вагонів, понад 80% яких потребують заміни. Тому, розробляючи методику визначення обсягів оновлення рухомого складу, виходитимемо із необхідності забезпечення транспортного ринку усіма видами вагонів.

Оскільки дефіцит вагонів становить різницю між попитом на рухомий склад та його наявністю, для його визначення нам необхідно спрогнозувати два показники – потребу в вантажних вагонах та наявну їх кількість на ринку залізничних перевезень на момент передбачення.



КР – цистерні, ПЛ – платформи, ПВ – напіввагони, ЦМВ – цементовози, ОКТ – окотишовози, ЗЕР – зерновози.

Рисунок 2. Структура вагонного парку України в розрізі за приналежністю в 2009 році

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Позначимо потребу в вагонах як $\sum n^g$, яка виходячи з теорії статистики залізничних перевезень визначається таким чином [2, 3]:

$$\sum n^g = \frac{\sum (Pl)_n}{F_w}, \quad (1)$$

де $\sum (Pl)$ – експлуатаційний вантажообіг, т–км, нетто;

F_w – середньодобова продуктивність вагона, т–км нетто.

Серед методів статистичного прогнозування найбільш поширеними є метод екстраполяції, експертних оцінок («метод Дельфі») та моделювання. Статистичні прогнози ґрунтуються на гіпотезах про стабільність значень величини, що прогнозується; закону її розподілу; взаємозв'язків з іншими величинами тощо. Основним інструментом такого прогнозування є екстраполяція, суть якої полягає в поширенні закономірностей, зв'язків і відношень, виявлених в певному (t -періоді) на майбутнє. Залежно від гіпотез щодо механізму формування і подальшого розвитку процесу використовуються різні методи прогновної екстраполяції, які об'єднують у дві групи [5]:

1. Екстраполяція закономірностей розвитку тенденцій і коливань, що базується на вивченні історії досліджуваного об'єкту, виявленні загальних і усталених тенденцій його розвитку і траєкторій зміни в часі. Таким чином, закономірності його розвитку розглядають як функцію часу. Інформаційною базою для прогнозування слугують одновимірні динамічні ряди.

2. Екстраполяція причинно-наслідкового механізму формування процесу (багатофакторне прогнозування). При багатофакторному прогнозуванні процес розглядається як функція певної множини факторів, вплив яких аналізується одночасно або з деяким запізненням. Інформаційною базою для прогнозування в даному випадку слугує система взаємозв'язаних динамічних рядів.

Для прогнозування $\sum (Pl)$ скористаємося методикою статистичного передбачення вантажообігу залізничного транспорту [3, 7], яка базується на методі екстраполяції ретроспективних даних в сполученні з методом експертних оцінок. Слід зауважити, що прогнозований вантажообіг та

середньодобова продуктивність вагона є інтегральними показниками, значення яких формується на підставі аналізу інших факторів. Так, на загальну величину вантажообігу прямо впливають такі фактори, як обсяг відправлення вантажів та середня відстань переміщення вантажу. Середньодобова продуктивність вантажного вагону, в свою чергу, залежить від середньої дільничної швидкості вантажного вагону, середнього часу простою вагону під вантажними операціями, динамічного навантаження навантаженого вагону та ін. Проте для прогнозування загальної тенденції розвитку певних явищ можна скористатися інтегральними показниками, а більш детальне уточнення їх за рахунок вищевказаних факторів потребує окремого дослідження та залишається за рамками даної роботи.

Визначимо тенденції зміни вантажообігу, дані по якому за 1999–2010 роки наведено в табл. 1. Характерним для даного показника є лінійне зростання, що переривається фінансово-економічною кризою, наслідком якої було зупинення економічного розвитку та в підсумку – скорочення обсягів перевезень починаючи з четвертого кварталу 2008-го та протягом усього 2009 року. Для побудови трендових рівнянь та прогнозу виходимо з того, що в 2011 році транспортний ринок вийшов із рецесії і розвивається по тих же закономірностях, що й до початку фінансово-економічної кризи. Така гіпотеза доводиться на підставі аналізу статистичних даних: за результатами першого кварталу 2011 року обсяги залізничних перевезень зросли на 11,9%, а вантажообіг – на 15,5% у порівнянні з 2010 роком [10]. Тому в нашому дослідженні при прогнозуванні вантажообігу залізниць не братимуться до уваги кризовий 2009 рік та період виходу з кризи в 2010-му.

При аналітичному вирівнюванні динамічного ряду фактичні дані вантажообігу y_t замінюємо на значення, отримані з функції $Y=f(x)$ (трендове рівняння, де x – змінна часу, Y – теоретичний рівень ряду). Внаслідок аналізу ретроспективних даних вантажообігу, отримуємо степеневе і лінійне трендові рівняння (рис. 3), які мають найбільші ступені апроксимації (R^2) ретроспективної динаміки – 0,928 та 0,935 відповідно.

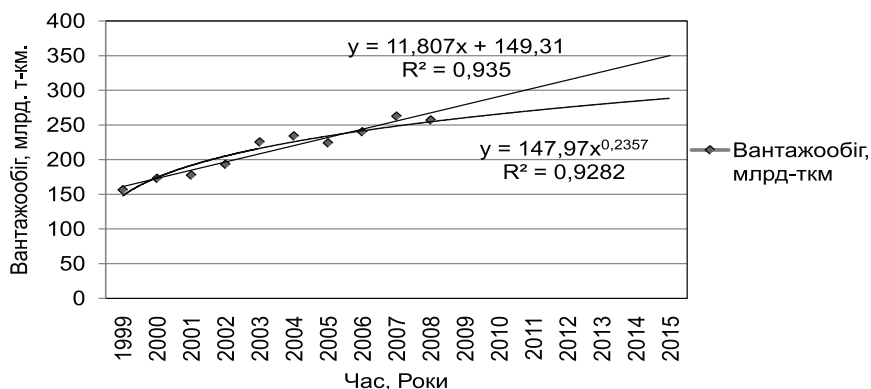


Рисунок 3. Динаміка залізничного вантажообігу за 1999–2009 роки та прогноз до 2015 року

Для розрахунків використаємо лінійну функцію як таку, що більш точно (за ступенем апроксимації) характеризує зміну явища в часі. Критерій Фішера для лінійного трендового рівняння становить 4,27. Отже, отримане рівняння в 4,27 раза краще прогнозує розвиток часового ряду, ніж апроксимація за середньою, що вказує на досить високу адекватність побудованого трендового рівняння. Після перевірки моделі робимо прогноз розвитку вантажообігу до 2015 року методом екстраполяції тренду, підставляючи в отримане трендове рівняння $Y_t = 11,80x + 149,3$ значення x -року. Отримаємо такі прогнозовані дані вантажообігу:

$$\begin{aligned} Y_t^{2011} &= 220,56, \\ Y_t^{2012} &= 231,94, \\ Y_t^{2013} &= 243,32, \\ Y_t^{2014} &= 254,70, \\ Y_t^{2015} &= 266,08. \end{aligned}$$

Далі виконаємо прогнозування вантажообігу за допомогою показника транспортності (K_T), який, показує відношення виконаної транспортної роботи до 1 грн. перевезеної продукції (т-км/1 грн.) і визначається за формулою [2, 7]:

$$K_T = \frac{\sum Pl}{ВВП}, \quad (2)$$

де $\sum Pl$ – вантажообіг;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

Дані розрахунків коефіцієнту наведено в табл. 2.

Як бачимо з табл. 2, коефіцієнт транспортності має тенденцію до зниження, що вказує на зменшення частки вантажної роботи залізничного транспорту у формуванні валового внутрішнього продукту.

Для можливості використання методу екстраполяції у прогнозуванні K_T необхідно з'ясувати ступінь кореляційної залежності між коефіцієнтом транспортності та рівнем ВВП. Згідно з кореляційно-регресійним аналізом коефіцієнт кореляції (R) між цими показниками за період з 1999 по 2009 рік становить 0,65, що свідчить про існування тісного зв'язку між ними. Тоді спрогнозуємо розвиток коефіцієнту транспортності за допомогою побудови трендового рівняння з наступною екстраполяцією на прогнозований період за значеннями K_T (рис. 4).

Таким чином, ми отримали трендове рівняння логарифмічної функції $Y = -0,4122\ln(x) + 1,3157$ з досить високим ступенем апроксимації $R^2 = 0,91$, що вказує на достовірність обраної функції для опису досліджуваного явища. Підставляючи в отримане трендове рівняння значення x -року, отримаємо такі прогнозовані дані:

$$\begin{aligned} K_T^{2011} &= 0,26, \\ K_T^{2012} &= 0,23, \\ K_T^{2013} &= 0,20, \\ K_T^{2014} &= 0,17, \\ K_T^{2015} &= 0,15. \end{aligned}$$

Для визначення прогнозного рівня вантажообігу за допомогою коефіцієнта транспортності, використаємо

Таблиця 2. Розрахункові дані для визначення коефіцієнту транспортності

Роки	Вантажообіг, млрд.-ткм	ВВП, млрд. грн.	Коефіцієнт транспортності, K_T
1999	156,3	130,4	1,20
2000	172,8	170,1	1,02
2001	177,5	204,2	0,87
2002	193,1	225,8	0,86
2003	225,3	267,3	0,84
2004	234,0	345,1	0,68
2005	224,0	441,5	0,51
2006	240,0	544,2	0,44
2007	262,5	720,7	0,36
2008	257,0	948,1	0,27

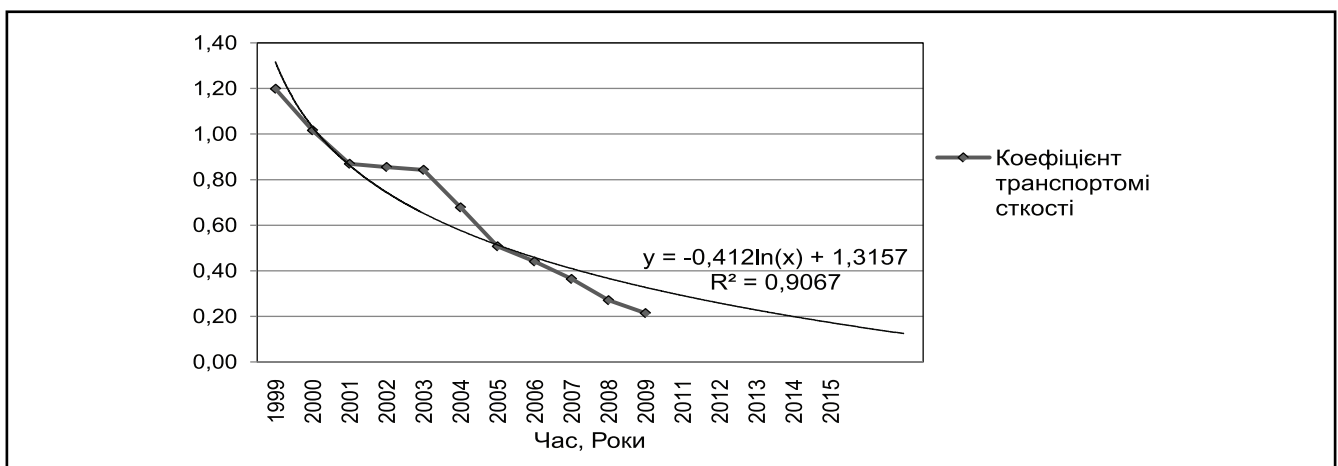


Рисунок 4. Динаміка зміни коефіцієнту транспортності за 1999–2009 роки та прогноз до 2015 року

Таблиця 3. Прогнозні показники ВВП та вантажообігу на 2011–2015 роки

Роки	Прогноз ВВП, млрд. грн.	Ланцюговий приріст ВВП, %	Коефіцієнт транс-портності (K_T)	Прогноз вантажообігу (екстраполяція)	Прогноз вантажообігу за K_T
2011	996,03	4,50%	0,26	220,56	257,40
2012	1040,85	4,50%	0,23	231,94	237,19
2013	1087,69	4,50%	0,20	243,32	216,93
2014	1136,64	4,50%	0,17	254,70	196,46
2015	1187,79	4,50%	0,15	266,08	178,17

Джерело: [4, 8] та власні розрахунки.

прогнозні дані зростання ВВП країни [8] до 2015 року і порівняємо їх з даними, отриманими у попередніх розрахунках (табл. 3).

При порівнянні двох варіантів прогнозування вантажообігу залізничного транспорту бачимо, що експертний метод передбачення за коефіцієнтом транспортності дає менші значення, ніж екстраполяція вантажообігу за трендовим рівнянням, що пов'язане з поступовим зменшенням рівня кореляції між вантажообігом та ВВП країни.

Разом із тим статистичні дані 2010 року та початку 2011–го [10, 11] вказують саме на беззаперечне зростання обсягів вантажної роботи залізничного транспорту, тобто підтверджують перший варіант екстраполяції тренду. Тому в наших розрахунках необхідного парку оновлення вагонів будемо використовувати дані, отримані за екстраполяцією показника вантажообігу.

Спрогнозувавши дані по вантажообігу залізничного транспорту, перейдемо до передбачення середньодобової продуктивності вагона (F_w) на період 2011–2015 років. Для цього за аналогією з прогнозуванням вантажообігу скористаємося методикою передбачення розвитку динамічних рядів з побудовою адекватного аналітичного рівняння зміни досліджуваного явища. Як зазначалося вище, коефіцієнт середньодобової продуктивності вагона є інтегральним показником, який поєднує в собі характеристику використання вагонів як за швидкістю просування, так і за навантаженням. Динамічний ряд статистичних даних по показнику середньодобової продуктивності вагона наведено в табл. 4.

Оскільки опис динамічного ряду за допомогою апроксимації в трендовому рівнянні має на меті виявити та матема-

тично описати найбільш характерні закономірності розвитку явища, то для можливості побудови адекватної функції нам необхідно використовувати ті значення динамічного ряду, які не виходять за рамки функціональних зв'язків. У нашому випадку не будемо брати у розрахунок екстремальні значення середньодобової продуктивності вагону в 2005, 2006 та 2009 роках. У 2009 році нехарактерне падіння продуктивності вагона пов'язане зі скороченням обсягів виробництва та, як наслідок, – перевізної роботи залізниці. Відновлювальний ріст гірничо-металургійної промисловості, який відбувся на фоні сприятливої кон'юнктури на світових сировинних ринках в 2005 році досяг максимального значення, що забезпечувало стрімке зростання обсягів вантажної роботи залізниці. Але відсутність відповідних капіталовкладень в залізничну галузь, недалекоглядна політика короткострокового «зняття вершків» з існуючої інфраструктури та основних фондів привела до погіршення ефективності роботи залізничного транспорту внаслідок збільшення витрат ресурсів і часу на ремонт застарілої техніки. Впровадження ж ринкових відносин в сфері операторських послуг без урахування макроекономічних інтересів призвело до зосередження приватних перевізників на високодохідних сегментах ринку і також погіршило загальну продуктивність використання рухомого складу в Україні. Для аналізу падіння продуктивності рухомого складу в 2006 році необхідно вивчити зміну факторів впливу на цей інтегральний показник (табл. 5).

Як бачимо з табл. 5, падіння продуктивності вантажного вагона в 2006 році викликане різким збільшенням обігу вантажного вагона (на 46%), часу простою вагона на одній

Таблиця 4. Середньодобова продуктивність вантажного вагона за 1998–2010 роки [4]

Показник	Роки												
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Середньодобова продуктивність вагона, т-км нетто	3251	3268	4118	4917	5326	5887	6408	6932	4831	5330	5219	4460	5042

Таблиця 5. Фактори впливу на середньодобову продуктивність вантажного вагона за 2001–2009 роки

Показники	Роки								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Процент порожнього пробігу до загального	40,7	40,6	39,7	38,2	39,1	38,7	37,5	38,3	41,4
Статичне навантаження на вагон, тон/вагон	61,9	62,2	61,7	61,5	61,9	62,0	62,1	62,46	63,33
Обіг вантажного вагона, діб	5,92	5,60	5,20	4,76	4,34	6,32	5,84	6,04	7,04
Простій вагона на одній технічній станції, год	7,49	7,14	6,39	5,80	5,56	8,28	7,34	7,54	9,44
Простій вагона під однією тех.операцією, год	35,37	32,45	30,06	27,18	23,00	38,47	36,91	38,50	41,95
Середня дільнична швидкість, км/год	33,90	34,50	34,80	35,50	35,20	35,80	36,10	36,80	38,60

Джерело: [4].

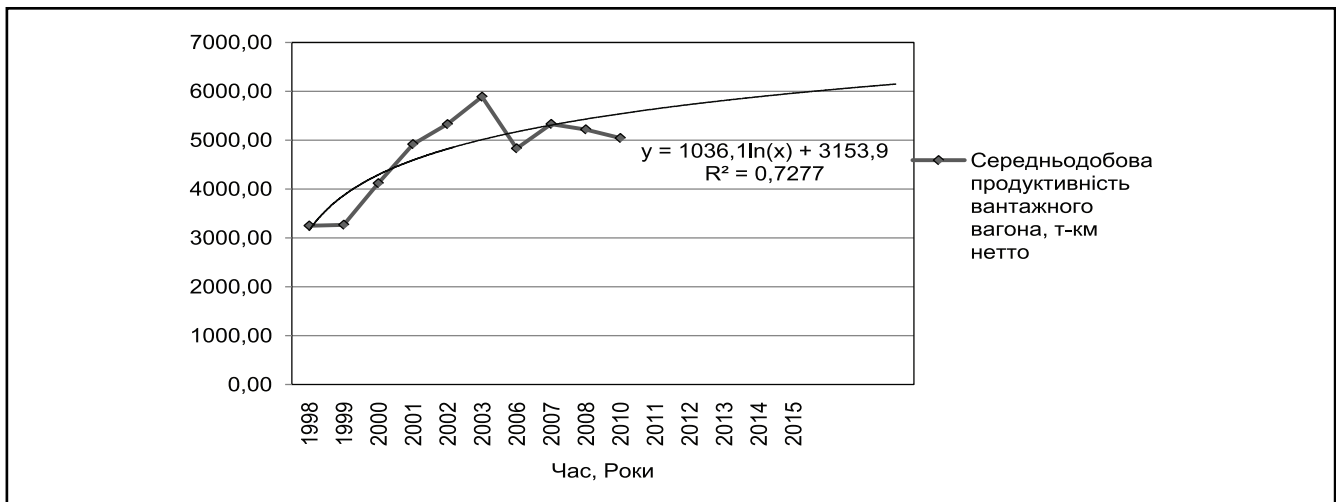


Рисунок 5. Динаміка середньодобової продуктивності вантажного вагона за 1998–2010 роки та прогноз до 2015 року

технічній станції (на 49%) та під однією технічною операцією (на 67%). Дані кореляційного аналізу вказують на існування тісної оберненої залежності, коефіцієнт кореляції (R) для вказаних трьох факторів з середньодобовою продуктивністю вагона складає $-0,971$, $-0,946$ та $-0,956$ відповідно.

Аналіз динамічного ряду середньодобової продуктивності вагона дає змогу побудувати степеневе трендове рівняння зі ступенем апроксимації $R^2 = 0,73$ (рис. 5).

Виконаємо прогноз середньодобової продуктивності вантажного вагона до 2015 року методом екстраполяції тренду, підставляючи в отримане степеневе рівняння $Y_t = 1036,1\ln(x) + 3153,9$ значення x року. Отримаємо такі прогнозовані дані:

$$\begin{aligned} F_t^{2011} &= 5828,53, \\ F_t^{2012} &= 5912,81, \\ F_t^{2013} &= 5991,42, \\ F_t^{2014} &= 6065,13, \\ F_t^{2015} &= 6134,57. \end{aligned}$$

Визначивши вантажообіг та середньодобову продуктивність вагону, розрахуємо потрібний парк вантажних вагонів, підставивши значення цих двох показників в формулу 1.1. Оскільки загальна кількість вагонів розподіляється на робочий парк (всі справні вагони, які можуть використовуватись для перевезень) та неробочий парк (вагони, що знаходяться в резерві, ремонті, вагони для спеціальних технічних потреб та ін.), то для визначення загальної необхідної кількості вагонів необхідно врахувати коефіцієнт використання наявно-

го парку для перевезень. За останні три роки цей показник складав у середньому $0,67$, що відповідає відношенню між потрібною кількістю вагонів та наявним вагонним парком. Використаємо ці дані як константу для розрахунку необхідної кількості наявних вагонів (табл. 5).

Таким чином, ми виявили зростання потреби в рухомому складі, яка хоч дещо і компенсується прогнозованим підвищенням продуктивності вагона, проте передбачає залучення великої кількості рухомого складу для забезпечення зростаючої потреби в перевезеннях.

Незважаючи на те що загальний парк наявних вантажних вагонів (інвентарний та приватний) перевищує розрахунковий, ми можемо стверджувати наявність дефіциту рухомого складу, що підтверджується офіційними даними Укрзалізниці [11]. Адже в нашому дослідженні використані лише доступні для вивчення якісні показники інвентарного (державного) рухомого складу, а загальновідомим є факт відносно низької ефективності використання приватних вагонів для перевезення вантажів. Так, в очікуванні на високодохідні вантажі, залізничні вагони приватних операторів можуть долами простоювати на під'їзних коліях, збільшуючи таким чином час обороту вагона: середній час обігу вагону інвентарного парку в 2010 році становить $6,27$ доби, приватного ж – понад 9 [6, 11]. Також високим є показник порожнього пробігу приватних вагонів (в 2010 році частка порожнього пробігу на одну вантажну операцію в середньому на 12% перевищує показник інвентарного парку), власникам

Таблиця 5. Прогноз необхідної кількості вантажних вагонів в Україні на 2011–2015 роки

Роки	Прогнозний вантажообіг, т-км нетто	Середньодобова продуктивність вагону, т-км нетто	Потрібний парк вантажних вагонів, од.	Потреба в наявному парку з урахуванням коефіцієнту використання вагонів
2011	220,56410 ⁹	5828,53	103675	154739
2012	231,94410 ⁹	5912,81	107470	160404
2013	243,32410 ⁹	5991,42	111264	166066
2014	254,70410 ⁹	6065,13	115052	171720
2015	266,08410 ⁹	6134,57	118833	177362

Джерело: [4] та власні розрахунки.

яких вигідніше повертати у зворотному напрямку порожні вагони, аніж використовувати їх під перевезення низькорентабельних вантажів (вугілля, руда, щебінь та ін.). Враховуючи те, що доля приватного парку зросла на початок 2011 року до 36% (63 тис. вагонів проти 110,5 тис., належних Укрзалізниці), можемо констатувати достатньо великий вплив приватного парку на зниження показників ефективності використання рухомого складу. В підсумку для виконання тієї ж вантажної роботи доводиться залучати більше вантажних вагонів зі зростанням завантаження інфраструктури, дефіциту пропускних можливостей і транспортного навантаження на економіку в цілому.

Для згладжування таких тенденцій недостатньо застосовування лише економічних факторів, регулювання тарифної політики. Адже більшість приватних операторів обслуговують фінансово-промислові групи і входять до них як структурні підрозділи (для прикладу, найбільший оператор «Лемтранс» з парком в 9,5 тис. напіввагонів обслуговує потреби вугільно-металургійних підприємств ФПГ «СКМ»), що викликає спрямування діяльності таких операторів насамперед на забезпечення безперебійного перевезення вантажів конкретного власника. А зміна маршруту вагонів в зворотному напрямі з попутним завантаженням, навіть за умови отримання додаткового доходу, викликає проходження більшої відстані, виконання додаткових вантажних операцій, що в підсумку призводить до збільшення часу повернення вагона в початковий пункт логістичного ланцюга. А такий варіант суперечить першочерговій ролі операторів – забезпеченню перевезень продукції певних фінансово-промислових груп.

Разом із тим для підвищення макроекономічної ефективності використання рухомого складу, ми вважаємо за необхідне розробку правових механізмів технологічного і організаційного узгодження діяльності приватних операторів з Укрзалізницею шляхом пошуку вантажів для зворотного завантаження. Створення подібного координаційного органу має доповнюватись розробкою стимулюючої тарифної політики на залізниці, з заохоченням приватних перевізників до більш ефективного використання залізничного рухомого складу.

На сьогодні покриття зазначеного дефіциту в Україні відбувається за рахунок залучення інвентарного та приватного парку вагонів країн СНД та Балтії. Проте необхідно враховувати цінову політику завищення орендних ставок закордонних операторів, посилення впливу на інші інституційні елементи українського транспортного ринку (вагонобудування та ін.), яка в підсумку відображається на погіршенні конкурентоспроможності української продукції. Тому в умовах складного передбачення політики закордонних операторів, а також враховуючи складно прогнозовану кількість вагонів, що курсують залізницями країн СНД та Балтії, в даних розрахунках будемо прогнозувати ситуацію, за якої попит на вантажні перевезення задовольнятиметься за рахунок українських операторів (інвентарного і приватного парку).

Щоб спрогнозувати дефіцит (або ж профіцит) рухомого складу за певного рівня попиту на вантажні послуги, необхідно розрахувати кількість наявних вантажних вагонів, для чого необхідно визначити прогнозні обсяги введення та виведення з експлуатації залізничних вагонів. Згідно програми оновлення рухомого складу «Український вагон» [9], Укрзалізниця має масштабні плани закупівлі по 8,3 тис. вантажних вагонів щорічно. Не беручи до уваги нереальність таких планів (із запланованих 2,2 тис. вантажних вагонів в 2010 році придбано лише 724, 714 з яких – на власних вагоноремонтних підприємствах), за умов нинішнього фінансового стану Укрзалізниці та обмеженості кредитних ресурсів, використаємо в нашому дослідженні ці дані в прогнозуванні дефіциту рухомого складу.

Для розрахунку вагонів, які потребують списання використовувались дані Укрзалізниці щодо віку вантажних вагонів, які перебувають на балансі державного оператора та нормативні строки служби рухомого складу [1]. До уваги не бралася можливість ремонту відпрацьованих вагонів із продовженням строку служби, до якого постійно вдається Укрзалізниця (станом на 2011 року понад 30% вагонів працюють понад нормативний строк експлуатації), як до єдиної можливості стримати наростаючий дефіцит рухомого складу. Адже такі заходи є вимушеними і знижують рівень безпеки перевезень, збільшують питому вагу витрат на ремонтні роботи, разом з тим не вирішуючи питання масштабного оновлення залізничного рухомого складу, якого потребує понад 80% парку вантажних вагонів.

З урахуванням визначеної потреби в рухомому складі (табл. 5) та розрахованого їх списання згідно з нормативними вимогами на період до 2015 року, зведемо розрахунок дефіциту вантажних вагонів в заключну табл. 6.

Потрібно зауважити, що на сьогодні розрахований дефіцит вагонів державного оператора забезпечується приватними перевізниками. Проте їхня кількості (близько 63 тис. на 2011 рік) все одно не вистачає для забезпечення потреб у вантажоперевезеннях. Таким чином, ми виявили, що для забезпечення зростаючого вантажообігу в Україні на період до 2015 року необхідно здійснити закупівлю близько 99 тис. вантажних вагонів.

Навіть якщо зробити припущення щодо виконання інвестиційних програм Укрзалізниці, бачимо недостатність таких планів для забезпечення попиту на вантажний рухомий склад в Україні. Певним чином покриття дефіциту могло б компенсуватись за рахунок закупівлі приватними перевізниками, проте, за наявної тарифної політики, строки окупності залізничних вагонів перевищують 17 років і на ринку залізничної вантажної техніки активність приватного сектору за останні роки практично зведена до нуля [6, 14].

Одним з варіантів виходу з даної ситуації є залучення до оновлення вантажних вагонів спеціальної мультимодальної операторської компанії [12], яка на принципах проектного фінансування розширить можливості залучення фінансових ресурсів в розбудову залізничного транспорту України.

Таблиця 6. Прогноз дефіциту вантажних вагонів Укрзалізниці на 2011–2015 роки

Показник	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяг нормативного списання вагонів, од.	50219	9613	10011	7986	6785	6057
Прогноз оновлення парку, од.	724*	8300	8300	8300	8300	8300
Потрібний парк вагонів, од.	–	103675	104771	108668	112545	116404
Загальна необхідна кількість вагонів з урахуванням неробочого парку, од.	–	154739	160404	166066	171720	177362
Наявний парк вагонів з урахуванням необхідного оновлення та списання, од.	77432	76119	74408	74722	76237	78480
Дефіцит/ профіцит, од.	–	–78620	–85996	–91344	–95483	–98882

* Фактична кількість придбаних Укрзалізницею вагонів у 2010 році.
Розраховано автором на базі даних УЗ та власних розрахунків.

Висновки

У роботі досліджено загальну динаміку розвитку залізничного транспорту в Україні за період 1999–2010 років і виявлено тенденцію відновлення ринку залізничних транспортних послуг, які за умов збереження позитивних тенденцій досягнуть до кризових обсягів вже в наступному 2012 році.

На підставі гіпотези щодо подальшого розвитку залізничних перевезень за тенденціями, притаманними даній галузі до 2009 року, виконано прогноз потреби у рухомому складі залізничного транспорту на 2011–2015 роки. З цією метою проведено статистичний аналіз кількісних та якісних показників роботи залізниці з подальшим використанням методу екстраполяції ретроспективних даних в сполученні з методом експертних оцінок (використання коефіцієнту транспортності). Таким чином спрогнозовано рівень вантажообігу залізничного транспорту та інтегральний показник середньодобової продуктивності вантажного вагону як факторів, від яких залежить потреба у фактичній наявності рухомого складу. Подальший аналіз вікових характеристик вантажних вагонів дав змогу спрогнозувати необхідну кількість списання рухомого складу залізничного транспорту. На основі цих даних, а також потреби економіки у рухомому складі і програм оновлення Укрзалізниці зроблено прогноз дефіциту вантажних вагонів в перспективі на 2011–2015 роки. В підсумку виявлено значний дефіцит вантажних вагонів та неспроможність Укрзалізниці в необхідній кількості компенсувати таку недостачу рухомого складу, який пропонується оновлювати за допомогою проектного фінансування зі створенням операторської мультимодальної компанії на базі Укрзалізниці.

Література

1. Альбом–справочник 002И–97 ПКБ ЦВ от 1998 года «Грузовые вагоны железных дорог колеи 1520 мм» [Текст] / Москва: МПС России, 1998. – 283 с.
2. Гойхман І.М. Статистика залізничного транспорту. Ч. II Статистика перевезень вантажів і пасажирів: навч. посібник [Текст] / І.М. Гойхман // К.: ДЕТУТ, 2008. – 205 с.
3. Гойхман І.М. Статистика залізничного транспорту. Ч. III Експлуатаційна статистика залізничного транспорту: навч. посібник [Текст] / І.М. Гойхман // К.: Кондор, 2010. – 346 с.
4. Довідник основних показників роботи залізниці України (1999–2009) [Текст] // К.: Укрзалізниця, 2010. – 37 с.
5. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник [Текст] / А.М. Єріна // К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
6. Вербицкая Л. А что взамен? Магистраль 12.05.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.magistral-uz.com.ua/articles/a-cto-vzamen.html>. – Заголовок з екрану.
7. Макаренко М.В. Структурні зрушення, тенденції та моделі розвитку вантажних перевезень [Текст] / М.В. Макаренко, І.М. Гойхман // Збірник наук. праць «Розвиток методів управління та господарювання на транспорті». – 2010. – №33. – С. 122–145.
8. МВФ прогнозує зростання ВВП України на рівні 4,5% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/2011/02/18/228354> – Заголовок з екрану.
9. Мининфраструктуры утвердило программу «Украинский вагон». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uz.gov.ua/index.php?m=info.news.ZMI.zmiprouz2011&f=Doc.View&p=zmi_01022011_4&lng=uk. – Заголовок з екрану.
10. Офіційна інтернет-сторінка Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Офіційна інтернет-сторінка Укрзалізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.gov.ua>
12. Підлісний П.І., Кравчук О.В. Економічні аспекти створення та діяльності операторської мультимодальної компанії–перевізника Укрзалізниці [Текст] / П.І. Підлісний, О.В. Кравчук. // Економіст. – 2010. – №3. – С. 31–35.
13. РЖД начали диктовать условия Украине. «Транспортный бизнес» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tbu.com.ua/digest/rjd_nachali_diktovat_uslovia_ukraine.html. – Заголовок з екрану.
14. Укрзалізницю жде тест на виживаемость. Дайджест «УкрРудПром» за 22.10.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrrudprom.com/digest/Ukrzaliznitsyu_gdet_test_na_vigivaemost.html. – Заголовок з екрану.

Стратегічний потенціал підприємств сфери туризму

У публікації систематизовані науково—теоретичні підходи терміну «потенціал» і на їхній основі аргументована думка автора стосовно дефініції «стратегічний потенціал» у сфері туризму; на основі виявлених проблем використання стратегічного потенціалу окремими підприємствами готельно—ресторанного бізнесу розроблені стратегічні заходи щодо посилення їх конкурентних переваг.

Ключові слова: потенціал, стратегічний потенціал, квадрат стратегічного потенціалу, сильні сторони і можливості.

В публикации систематизированы научно—теоретические основы термина «потенциал» и на их основе аргументирован научный подход автора к определению дефиниции «стратегический потенциал» в сфере туризма; на основе выявленных проблем использования стратегического потенциала отдельными предприятиями сферы туризма предложены стратегические направления с целью усиления их конкурентных позиций.

Ключевые слова: потенциал, стратегический потенциал, квадрат стратегического потенциала, сильные стороны и возможности.

In publications systematized naukovo—teoretichni approaches of term «potential» and on their basis the argued opinion of author in relation to definiciji «strategic potential» in the field of tourism; on the basis of found out the problems of the use of strategic potential the separate enterprises of sphere of tourism are develop strategic measures on strengthening of them competitive edges.

Keywords: potential, strategic potential, a square of strategic potential, is strong sides and possibilities.

Постановка проблеми. Україна прагне ввійти у світове співтовариство країн і народів. Для цього потрібно вивчати, науково відстежувати процеси, притаманні різним народам і континентам, вбирати з них найкраще і пристосовувати для своїх конкретних національних потреб і суто національного розвитку. Відстеження світових тенденцій і закономірностей, їх зіставлення і порівняльний аналіз має не тільки академічний, але й суто практичний інтерес для нашої країни.

Роль туризму в сучасному світі визначається насамперед тим, що він є часткою соціальної сфери. Практика туристичного та готельно—ресторанного бізнесу показує, що ефективно працюють лише ті підприємства, які здійснюють комплексне стратегічне планування і управління. А успішна реалізація стратегічних напрямів їх розвитку значною мірою залежить від ефективного використання власного стратегічного потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вперше в економічній теорії поняття потенціалу було використане в 20—х роках минулого століття при комплексних дослідженнях продуктивних сил суспільства науковцями К.Г. Воблім (1924) і Вейцем В.(1927). Саме ж поняття «економічний потенціал» було введено пізніше Г. Струмлінім (1954), під яким він розумів загальну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства. Еволюція трактування науковцями терміна «потенціал» в економіці представлена в табл. 1 [4, с. 189].

Протягом останніх десяти років з боку науковців і практиків, вже розроблені нові підходи щодо питань формування, управління та розвитку стратегічного потенціалу підприємства, механізмів його функціонування і регулювання. Але умови трансформаційних змін економіки України потребують більш поглибленого вивчення і розробки теоретичного і практичного базису управління стратегічним потенціалом вітчизняних підприємств сфери туризму враховуючи особливості їх діяльності.

Мета статті. Враховуючи вищезазначене, автором поставлені такі цілі науково—практичного дослідження:

— узагальнити наукові визначення терміну «потенціал» і на їх основі запропонувати та обґрунтувати власну думку стосовно особливостей формування «стратегічного потенціалу» підприємств сфери туризму;

— на основі виявлених проблем в діяльності окремих підприємств сфери туризму розробити стратегічні напрямки їх розвитку в умовах конкурентного середовища.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний потенціал тісно пов'язаний із конкурентними перевагами та динамічними здатностями, однак на відміну від конкурентних переваг, які можуть бути дуже легко втрачені, елементи стратегічного потенціалу закладають фундамент майбутнього успіху. Крім того, стратегічний потенціал характеризується особливими рисами. По—перше, він відображає ключові можливості, що дозволяють отримати певні конкурентні переваги на ринку, а вони, у свою чергу, дозволяють підприємствам сфери туризму розвивати свій бізнес і дає більш високу можливість ефективного використання ресурсів ніж у конкурентів. По—друге, він характеризує рівень практичного застосування конкурентних переваг. Конкурентні переваги більш високого порядку формують загальну економічну стратегію підприємств і забезпечують їх гнучкість та маневреність у конкурентному середовищі. По—третє, створення і посилення стратегічного потенціалу безпосередньо залежить від рівня конкурентоспроможності підприємств сфери туризму і наявності динамічних здатностей щодо успішної

Таблиця 1. Еволюція наукових підходів щодо визначення дефініції «потенціал»

Автор	Рік	Визначення
К.Г. Воблий	1924	Потенціал виробничих сил – потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення
В. Вейц	1927	Потенційні виробничі сили – не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес
С.Г. Струмилін	1954	Економічний потенціал – сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства
В.С. Немчинов	1967	Потенціал розширеного виробництва – ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання
О.І. Анчишкін	1973	Виробничий потенціал – сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми факторів виробництва
Н.І. Абалкін	1981	Потенціал – узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця і часу
В.М. Архангельський	1983	Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі
І.М. Рєпіна	1998	Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т.п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення робіт (послуг), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
О.І. Олексюк	2001	Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень
Думка автора	2011	Стратегічний потенціал підприємств сфери туризму – це внутрішні, зовнішні сильні сторони та можливості їх діяльності на основі мобільності, раціональності, альтернативності та ефективності використання власного, залученого, запозиченого ресурсного потенціалу і гнучкої до змін організаційної структури управління

реалізації ними конкурентної стратегії як складової загальної економічної стратегії. Отже, узагальнюючі науково-методичні підходи і особливості діяльності у сфері туризму, можна сформулювати власне бачення стосовно терміну «стратегічний потенціал», а саме. Стратегічний потенціал підприємств сфери туризму – це внутрішні, зовнішні сильні сторони та можливості їх діяльності на основі мобільності, раціональності, альтернативності та ефективності використання власного, залученого, запозиченого ресурсного потенціалу і гнучкої до змін організаційної структури управління.

Внутрішні чинники, що суттєво впливають на результат діяльності підприємств сфери туризму систематизовані у табл. 2.

На сильні сторони, можливості і загрози підприємств сфери туризму впливає безпосередньо якість як економічна категорія [табл. 3].

Для того щоб визначити стратегічний потенціал підприємств сфери туризму на практиці, слід використовувати відомі науково-методичні основи визначення конкурентоспроможності. Вихідні дані для побудови квадрату потенціалу

Таблиця 2. Внутрішні чинники впливу на суму валового прибутку

Фактор	Характеристика впливу
Обсяг реалізації послуг	Може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку: збільшення обсягу наданих рентабельних послуг призводить до збільшення прибутку; якщо послуги є збитковими, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку
Структура послуг	Може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку: при зростанні частки реалізації рентабельних послуг сума прибутку збільшується; при збільшенні питомої ваги низькорентабельних або збиткових послуг – загальна сума прибутку зменшується
Собівартість послуг	Собівартість продукції і прибуток знаходяться в обернено пропорційній залежності: зниження собівартості призводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки
Зміна рівня середньо-реалізаційних цін	Зіна рівня середньо-реалізаційних цін і величина прибутку знаходиться у прямо пропорційній залежності: при збільшенні рівня відпускних цін сума прибутку зростає, і навпаки

Таблиця 3. Складові якості турпродукту (послуг)

3 точки зору споживачів	3 точки зору працівників
Рівень сервісу. Вартість обслуговування. Імідж. Наявність належних засобів обслуговування. Час обслуговування. Культура спілкування тощо	Належне матеріально-технічне забезпечення. Ефективність діяльності. Соціальне забезпечення працівників. Комфортні умови праці. Психологічний клімат у колективі. Можливість розвивати свої професійні здібності тощо

Таблиця 4. Дані для побудови квадрату стратегічного потенціалу

Основні категорії (група показників)	Довжина векторів		
	ГК «Прем'єр-Палац»	ГК «Козацький»	ГК «Дніпро»
Виробництво, розподіл та збут продукції (послуг)	42	53	41
Організаційна структура та процес управління	100	80	90
Маркетингова діяльність	69	74	56
Фінанси	34	28	45

окремих готельних підприємств за результатами дослідження автора, представлені у табл. 4 у вигляді матриці $(i \text{ та } j)$, де по рядках записані номери показників $(i = 1, 2, 3..., n)$, а по стовпцях – назви готелів, що розглядаються $(j = 1, 2, 3..., m)$.

По кожному показнику знаходиться найкраще значення з урахуванням коефіцієнту чутливості і проводиться ранжирування готелів, з визначенням зайнятого місця. Для кожного готельного підприємства знаходимо суму місць (P_j) , отриманих у ході ранжирування за формулою (1) [8; с. 36]:

$$P_j = \sum_{i=1}^n a_{ij}. \quad (1)$$

Трансформуємо отриману у ході ранжирування суму місць (P_j) у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу готельного підприємства. При цьому квадрат стратегічного потенціалу готелю має чотири зони відповідно відділам (k) , що застосовані у розглянутій системі показників, та чотири вектори (B) , що створюють його. Отже, довжину вектора, що створює квадрат потенціалу готельного підприємства (Bk) , де $k = 1, 2, 3, 4$, знаходимо за допомогою формули (2) [8, с. 37]:

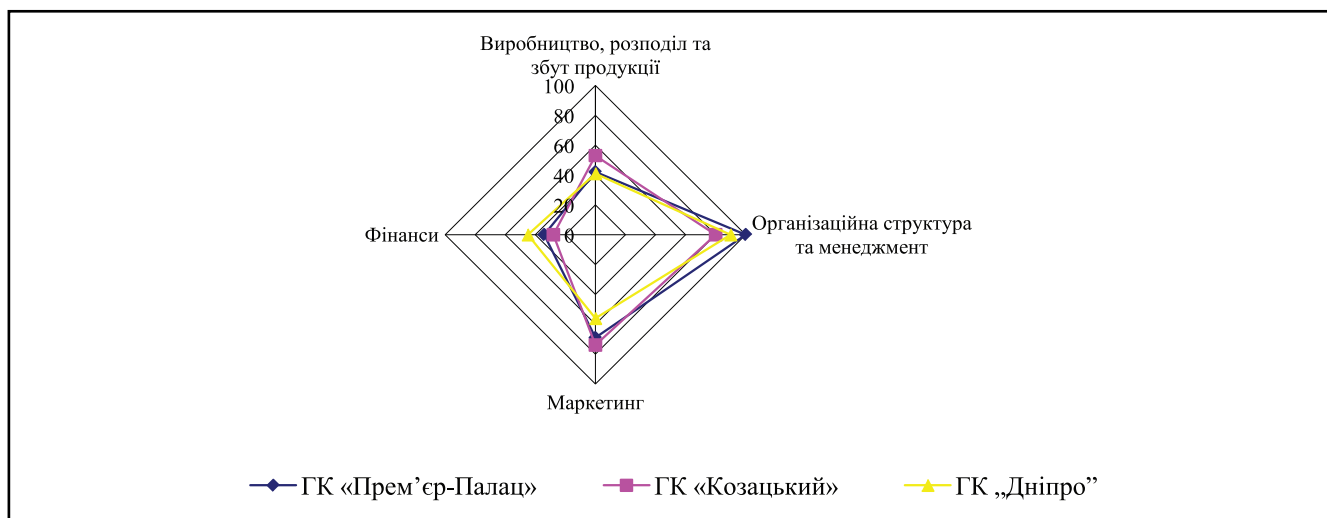
$$Bk = 100 - (P_j - n) \frac{100}{n(m-1)}. \quad (2)$$

Визначивши довжину усіх векторів, створюємо квадрат потенціалу готелів. Квадрат стратегічного потенціалу зазначених готельних підприємств представимо на рис. 1. Результати дослідження свідчать, що ВАТ «ГК «Дніпро» у порівнянні з іншими підприємствами-конкурентами має досить непоганий стратегічний потенціал розвитку, зокрема воно вирізняється найкращими результатами у сфері управління, що створює додаткові перспективи розвитку.

Таким чином, розвиток стратегічного потенціалу можна розглядати як функцію, яка залежить від множини аргументів. Отже, можна стверджувати, що синергетичний ефект елементів стратегічного потенціалу підприємств сфери туризму полягає у взаємозв'язку між його елементами, що приводить до досягнення значних результатів, ніж у тих випадках, коли вони ж функціонують окремо. Потенціал слід аналізувати на основі процесного підходу, що дозволяє розмістити в межах єдиного проміжку часу такі події: ідентифікація можливості; оцінка ймовірності її реалізації; визначення оптимального для підприємства результату; управління реалізацією запланованого; оцінка рівня використання виявлених можливостей.

Результати аналізу діяльності ряду підприємств туристичного та готельно-ресторанного бізнесу протягом останніх п'яти років свідчать, що існує ряд причин неефективного поділу праці: неадекватні організаційна структура управління; філософія культури ведення бізнесу; технологія прийняття рішень; система мотивації персоналу; нераціональне використання менеджерами робочого часу; невідповідний рівень кваліфікації (компетенції) менеджерів; низька якість послуг. Ці причини мають стати базою, на основі якої слід розробляти заходи щодо покращення системи організації процесу управління діяльністю у туристичному і готельно-ресторанному бізнесі.

Реалізація системного підходу щодо ефективного управління співпрацею на підприємствах сфери туризму, забезпечує гармонію між стратегічним та імплементаційним рівнями. Крім того, втіленню системного підходу у практичну діяльність зазначених підприємств сприяє детальний опис процесів на технологічно-виконавському (з обґрунтуванням принципів функціонування системи управління тоталь-



Квадрат стратегічного потенціалу окремих готельних підприємств

ною якістю) та інженерно-технологічному (з аргументацією набору модулів, що мають спільну бізнес-логіку та інтегровані в інформаційне середовище підприємства на основі об'єднаної бази даних) рівнях.

Туристичний ринок України функціонує в умовах заострення конфлікту між законами різних рівнів: з одного боку, на діяльність цього ринку (як і будь-якого іншого) впливають об'єктивні економічні закони, з іншого – межі свободи вільного ринку визначаються суб'єктивними законами вітчизняної нормативно-правової бази. Практичний досвід підказує, що управління успішне за умови постійного дотримання таких дій:

1. Формування головної мети діяльності підприємств сфери туризму відповідно їх місії, а також на її основі формулювання цілей розвитку бізнесу.

2. Пристосування економічної стратегії до змін в економіці та умов бізнесу.

3. Збереження пріоритетних, конкурентоспроможних напрямків та розробка і реалізація нових сфер бізнесу і форм діяльності, що випереджають конкуренцію.

4. Оцінка альтернативних варіантів розвитку нової діяльності, заснована більш на фактичних результатах аналізу ринку, ніж на особистій думці.

Формулювання цілей розвитку. Відбивається в рішеннях керівництва підприємств сфери туризму, компенсаційних зусиллях, визначеннях по перебуванню фінансових ресурсів, а також у їхній оцінці придатності дочірніх підприємств і структурних ланок управління.

Усвідомлення необхідності зміни стратегії. Для будь-якої галузі, а для сфери туризму особливо, економічна конкуренція, технологічні зміни, політика держави мають тенденцію до постійної мінливості. Туристичний продукт (послуга) невидимо проходить по своєму життєвому циклі починаючи з періоду виникнення до повної реалізації, а іноді зазнає і періоди збитків. Базова туристська пропозиція у виді турів, маршрутів, послуг гостинності та програм має свої власні характеристики і стадії життєвого циклу. Різні типи циклів очевидні в сфері туристичного споживання (сніданок–ліжко, пансіон, напівпансіон, послуга) і т.п.

Усвідомлення нових сфер бізнесу. Не всі підприємства туристичного та готельно–ресторанного бізнесу, що втілюють у практику нові сфери бізнесу досягають успіху. Насправді, багато з них фактично зіштовхується зі зниженням економічної ефективності. Таке розчарування майже завжди приходить тому, що керівництво не врахувало такі вирішальні моменти: привабливість за економічними характеристиками і життєздатність конкретної сфери бізнесу; реально не оцінили ринкових і технологічних зусиль щодо освоєння нових сфер бізнесу.

Альтернативні варіанти нової діяльності. Підприємства сфери туризму мають організовувати прямий продаж власного турпродукту (послуги) споживачам, організовувати продажі через турагентства або використовувати декілька каналів збуту. Побудова збутового каналу за принципом верти-

кальної маркетингової системи не є єдиною можливим реальним варіантом. Одним із феноменів, властивих каналам розподілу в туризмі, стала готовність двох або більше підприємств поєднувати зусилля у спільному освоєнні маркетингових можливостей. Таке спільне співробітництво може здійснюватися як на постійній, так і на тимчасовій основі.

Крім того, зазначимо, що використання стратегічного підходу до визначення стратегічного потенціалу підприємств сфери туризму має базуватись на певних завданнях: необхідно виявити причинно–наслідкові зв'язки потенціалу з іншими категоріями та їх конкретними проявами у практиці, при чому перехід від однієї категорії до іншої має бути чітко визначений; потрібно розглядати стратегічний потенціал як частину єдиної системи економічних категорій теорії управління, чітко визначивши його роль та місце; доцільно визначити специфічні риси стратегічного потенціалу підприємств сфери туризму, що характеризують його глибинний зміст та відокремлюють від інших суміжних понять (слід наголосити на однозначності трактовок термінів; необхідно встановити тісний зв'язок поняття «стратегічний потенціал» з практичною діяльністю, його відповідність змісту конкретних видів управлінської діяльності.

Серед напрямків розвитку та підвищення ефективності використання основних фондів як основної складової активів підприємств сфери туризму щільне місце мають займати заходи, що спрямовані на поліпшення їх екстенсивного використання. Поряд із технічними і організаційними факторами важливу роль в підвищенні ефективності використання основних фондів мають відігравати чинники матеріального стимулювання працівників у сфері туризму. Мова йде про те, що процес управління на підприємстві має включати гнучкі до змін механізми матеріального стимулювання працівників, діяльність яких сприяє виявленню резервів та підвищенню ефективності використання ресурсного потенціалу.

І як наслідок, поліпшення інтенсивного та екстенсивного використання основних засобів підприємствами сфери туризму безпосередньо позначається на зниженні собівартості турпродукту (послуг) за рахунок економії на умовно–постійних витратах, що в кінцевому випадку це дає змогу збільшити прибуток та забезпечити зростання ефективності діяльності. Крім того, слід зазначити, що одним з ефективних напрямків розвитку основних фондів є цільове фінансування, або капітальні вкладення спрямованні саме на їх розвиток.

Висновки

1. Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємств сфери туризму дозволяє констатувати, що за останні десять років в Україні активно розвиваються ринкові економічні відносини; структура більшості галузевих ринків стабілізувалася; встановилися більш–менш чіткі взаємовідносини з державними органами; накопичилася ретроспективна інформація, на підставі якої можна будувати достатньо коректні прогнози і плани.

2. Більшість підприємств сфери туризму часто сполучають різні види стратегії, щоб розробити програми розвитку на кілька років. Досягти ефективних результатів діяльності нелегко, а збереження їх – ще більш важка проблема.

3. З метою прискорення темпів зростання національної економіки за рахунок доходів отриманих від ефективного використання стратегічного потенціалу підприємствами сфери туризму досить актуальними є такі заходи: розробка механізму детінізації економіки із застосуванням перехресних перевірок; розробка і впровадження критеріїв визначення ефективності використання бюджетних коштів та спрямування їх частки у розбудову індустрії туризму; впровадження дієвих механізмів захисту прав власності, розвитку конкурентних ринків товарів (турпродуктів, послуг), капіталів, ресурсів з посиленням ролі малого і середнього підприємництва; здійснення грошово-кредитної політики, яка б мотивувала до заощадження та інвестування у сферу туризму, що, як правило, спостерігається при невисокому рівні інфляції та оптимальному курсі національної валюти.

4. Виконання підприємствами сфери туризму стратегічних рішень стосовно досягнення конкурентних переваг має здійснюватись у такій послідовності: по-перше, встановлення пріоритету серед адміністративних завдань, щоб їх відносна значущість відповідала тій стратегії, яку буде реалізувати підприємство. Це стосується насамперед стратегічного потенціалу (розподіл ресурсів; встановлення організаційних відносин; створення допоміжних систем); по-друге, встановлення відповідності між обраною стратегією та процесами всередині підприємства для того, щоб зорієнтувати його діяльність на здійснення обраної стратегії. Крім того, має бути досягнута відповідність між організаційно-управлінською структурою; системою мотивування та стимулювання; системою якості продукції(послуг); нормами та правилами поведінки на ринку; системою підвищення кваліфікації робітників та менеджерів тощо. По-третє, це вибір та

узгодження з економічною стратегією підприємства та науково-практичними і методичними підходами щодо управління якістю діяльності.

Все вищезазначене має вирішуватися за допомогою організаційних змін. Оскільки саме вони є стрижнем ефективної реалізації економічної стратегії розвитку підприємств сфери туризму, а застосування альтернативних варіантів розвитку неможливе без раціонального та ефективного утворення і використання стратегічного потенціалу.

Література

1. Авдеенко В.И., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1995. – 208 с.
2. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений. – Л.: ЛГУ, 1984. – 160 с.
3. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки [Текст]. – 2008. – № 7(85). – С. 71–76.
4. Бузько І.Р., Дмитренко І.Є. Суцєнко О.А. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств. Монографія. – Алчевськ: вид-во ДГМІ, 2002. – 216 с.
5. Бачевський Б.Є., Заблоська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства [Текст]: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
6. Григораш О.В. Управління потенціалом підприємства [Текст] // Матеріали II Международной научно-практической конференции 27 мая. Прага. «Научный прогресс на рубеже тысячелетий – 2010» – С. 29–32.
7. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст]: навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
8. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст]: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, без змін. К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
9. www.ukrstat.gov.ua

О.В. КОРОТКЕВИЧ,
к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України
Н.М. ТРОЦ,
аспірант

Амортизація у вимірах податкового обліку та при формуванні фінансових результатів роботи підприємств

У статті проаналізовано нормативно-правові акти, які регулюють формування амортизації в економіці України, та їхній вплив на податкові зобов'язання підприємств.

Ключові слова: амортизаційні відрахування, податкова амортизація, фінансові результати діяльності підприємств.

В статье проанализированы нормативно-правовые акты, регулирующие формирование амортизации в экономике Украины, и их влияние на налоговые обязательства предприятий.

Ключевые слова: амортизационные отчисления, налоговая амортизация, финансовые результаты деятельности предприятий.

The article dwells upon the main statutory and regulatory acts in the sphere of depreciation in Ukrainian economy and the way they affect the value of enterprises' tax liabilities.

Keywords: capital costs, tax depreciation, financial results of activity.

Постановка проблеми. В науковій літературі проблемі амортизаційної політики в Україні та її ролі у відтворювальних процесах приділяється значна увага. У більшості наукових праць досліджуються різні аспекти формування та використання амортизації, серед яких можна виділити економічний, фінансовий, правовий, обліковий. Найбільша увага в дослідженнях приділяється ролі амортизації як фінансового джерела у процесі відтворення основного капіталу підприємств та впливу на цей процес політики держави через податково-бюджетний механізм. Але в цих роботах недостатньо уваги приділено оцінці наслідків змін законодавчої бази по формуванню амортизації на фінансові результати діяльності підприємств та податкові зобов'язання.

Метою статті є системний аналіз нормативно-законодавчих актів, які регулюють нарахування амортизації в собівартості продукції та при визначенні податкових зобов'язань та їхній вплив на фінансові джерела розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. Успішне проведення будь-якої економічної реформи вимагає достатнього обсягу фінансових ресурсів у суб'єктів, які задіяні у цій реформі. Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки передбачено забезпечення стійкого економічного зростання української економіки на інноваційно-інвестиційній основі. Важливу роль у фінансуванні цього напрямлення виконує амортизаційна політика держави, яка втілюється на практиці конкретним механізмом розрахунку амортизації основних фондів (основного капіталу).

Амортизація, як правило, розглядається як одна із форм фінансового резервування коштів для наступного відновлення основних фондів. По суті, це частина доходу підприємства, яка відкладена для відновлення або заміни капітальних активів. Амортизація як витратний елемент формує собівартість продукції і рівень цін товару, а також враховується при визначенні прибутку для оподаткування; норми та методи нарахування амортизації є одним із найважливіших елементів податкової політики держави. Встановлюючи пільгові (підвище-

ні або прискорені) норми амортизації, уряд може стимулювати приріст капіталовкладень та поживлення економічної діяльності в країні, або навпаки, обмежування нарахування амортизації може привести до заморожування нового будівництва і відтоку капіталів за кордон. У промислово розвинутих країнах проводиться політика надання амортизаційних пільг, що дозволяє приватному бізнесу все більшу частину своїх реальних прибутків залишити у своєму розпорядженні у вигляді амортизаційних відрахувань.

Амортизація основних фондів є складним процесом, який динамічно розвивається, постійно посилюючи свій вплив на розвиток економіки. При цьому в різні періоди економічного розвитку навантаження на інвестиційне фінансування за рахунок амортизації, на думку експертів, має становити: в період економічної кризи 70–75% усіх коштів, а в сприятливий період розвитку економіки – 50–60% [1]. Це положення підтверджується зростанням питомої ваги амортизації в інвестиційній складовій більшості промислово розвинутих країн. Так, темпи зростання матеріальних активів основного капіталу, амортизаційних відрахувань та чистих інвестицій в США за 1990–2007 роки показують, що саме амортизаційні відрахування вносять вирішальний вклад у розширене виробництво (див. табл.).

У практичних фінансових розрахунках щорічний обсяг амортизаційних відрахувань залежить від балансової вартості основних фондів, норм амортизаційних відрахувань, тієї частки активної частини основних виробничих засобів, які підпадають під нарахування прискореної амортизації (якщо такий порядок застосовується).

У новітніх умовах розвитку України відношення до ролі амортизації як власного джерела фінансування формувалося під впливом дефіциту державного бюджету і до затвердження Податкового кодексу України знаходилося під значним впливом фіскального тиску з боку податкових механізмів.

Упродовж 90-х років нарахована амортизація вилучалася у держбюджет на основі законів про державний бюджет України та за окремими постановами Кабінету Міністрів України. В доходах держбюджету України у 1992 році амортизація становила 3,6%. У 1993 році державні підприємства мали перерахувати в держбюджет України 25% амортизаційних нарахувань, передбачених на повне відновлення [3].

Постановою Кабінету Міністрів України «Про проведення індексації балансової вартості основних фондів та визначення розмірів амортизаційних відрахувань на повне їх відновлення у 1996–1997 роках» [4] доручалося Мінфіну Ук-

Таблиця 1. Динаміка зростання матеріальних активів основного капіталу, амортизаційних відрахувань та чистих інвестицій в США, в \$ млрд. у поточних цінах

		Роки			Індекс зростання, % 2007/1990 р.
		1990	1995	2007	
1	Основний виробничий капітал за залишковою вартістю	16 212	20 299	42 592	262
2	Всі інвестиції	1 077	1 377	2 593	245
3	Всі амортизаційні відрахування	683	878	1687	247
4	Чисті інвестиції (2–3)	394	499	438	111

Соколов М. Роль амортизації в накопленні // Економіст. – 2010, №7. – С. 57.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

раїни під час уточнення показників закону України про державний бюджет України на 1996 рік передбачити залучення у поточному році до державного бюджету 15 відсотків амортизаційних відрахувань, що будуть нараховані в 1996 році державними підприємствами і госпрозрахунковими організаціями, а також орендними підприємствами, заснованими на державному майні, крім підприємств Держкомітету по геології і використанню надр та Укрзалізниці» [5]. Тобто суб'єкти господарської діяльності сплачували додатковий податок на амортизацію, бо саме так можна розцінити цей платіж. Цією постановою також передбачалось встановлення понижуючих коефіцієнтів до затверджених норм амортизації в податковому і фінансовому обліку і одночасно встановлювався і інший метод нарахування амортизації. Амортизаційні відрахування визначалися як добуток балансової вартості основних фондів відповідної групи на початок звітної квартили на встановлені норми, тобто сума амортизації почала формуватися не за первісною вартістю основних фондів, а за залишковою.

Положенням про порядок визначення амортизації та віднесення амортизаційних відрахувань на витрати виробництва (обігу), затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 6 вересня 1996 року, передбачалося групування основних фондів за трьома групами і встановлення таких річних норм амортизації: група 1 – 5%; група 2 – 25%; група 3 – 15% [6].

У класифікаційній групі ОФ для розрахунку амортизації з 01.07.97 р. були віднесені такі фонди:

- до групи 1 ОФ – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої;
- до групи 2 ОФ – автомобільний транспорт, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструмент, інші машини для автоматичної обробки інформації, інформаційні системи, телефони, мікрофони, рації, інше конторське (офісне) обладнання та приладдя до нього;
- до групи 3 ОФ – інші основні засоби, що не ввійшли до групи 1 і 2, включаючи сільськогосподарські машини і знаряддя, робочі і продуктивні худоби та багаторічні насадження.

З 01.01.2004 р. із групи 2 було виділено в групу 4 таке обладнання – машини для автоматичної обробки інформації, інформаційні системи, телефони, мікрофони і рації.

Реальне нарахування амортизації в 1996–1997 роках при визначенні оподаткованого прибутку відбувалося у складі витрат із застосуванням понижуючих коефіцієнтів до встановлених норм, які становили:

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
1996	–	0,25	0,35	0,50
1997	0,60	0,75	0,85	1,00

Розроблена методика нарахування амортизації як окремих розділ повністю була включена до Закону «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», введеному в дію з 01.07.97 р. [7].

Використання понижуючих коефіцієнтів та залишкової вартості основних фондів як основи розрахунку амортизації не відміняли додаткових прямих відрахувань від нарахованої амортизації в держбюджет. У Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції від 22.05.97 р. у статті 8.3 було прямо вказано на те, що «суми амортизаційних відрахувань вилученню в бюджет не підлягають». Але згодом це положення було відмінено Законом України «Про внесення змін в Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств», яким передбачалося виключення із основного тексту Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» положення про недопустимість вилучення амортизації в держбюджет. Натомість було введено положення такого змісту – «До 10 відсотків амортизаційних відрахувань, нарахованих підприємствами, установами і організаціями усіх форм власності, можуть централізуватись в Державному бюджеті України для реалізації заходів відносно структурної перебудови економіки. Конкретний розмір централізованих амортизаційних відрахувань визначається Законом України про Державний бюджет України» [8].

Урядове рішення про обов'язкове відрахування до держбюджету 10% амортизаційних відрахувань була відмінена рішенням Вищого арбітражного суду України (ВАСУ) 12.03.99 р. як таке, що суперечить закону про оподаткування, в якому «податок на амортизацію не передбачено».

У Податковому кодексі України норма про недопущення вилучення до держбюджету амортизаційних відрахувань не тільки поновлена, а й розширено її трактування, яким підкреслюється, що амортизаційні відрахування не можуть бути базою для нарахування будь-яких податків і зборів (стаття 145.1.8) [9]. У зв'язку цим виникає питання, чи розповсюджується це твердження на методику нарахування ПДВ. Базою нарахування ПДВ є додана вартість, яка включає і амортизаційні відрахування. Цю колізію необхідно унормувати, і найбільш логічним було б виключити із Податкового кодексу вимогу про те, що амортизаційні відрахування не можуть бути базою при нарахуванні будь-яких зборів та податків.

Механізм нарахування амортизації з 01.07.97 р. діяв по 31.12.99 р. як для розрахунку податку на прибуток, так і для формування фінансового результату роботи підприємств. Використання як основи розрахунку амортизації залишкової вартості основних фондів і затвердженими на той час нормами амортизаційних відрахувань строк експлуатації активної частини основних фондів (група 3) становив у середньому більше 40 років. З 01.04.2004 р. норми амортизаційних відрахувань для основних фондів, що не були в експлуатації, в податковому обліку були збільшені. Для групи 3 основних фондів за цими нормами строк експлуатації становив 25 років.

З 2000 року в Україні нарахування амортизації підприємства можуть проводити за різними методиками залежно від цілі використання розрахунку:

- для визначення оподаткованого прибутку – за законодавчо встановленими нормами;

– для ціноутворення та визначення фінансового результату як за законодавчо встановленими нормами для оподаткування прибутку, так і за самостійно розрахованими нормами відповідно із прийнятою на підприємстві амортизаційною політикою.

Право на визначення самостійної амортизаційної політики підприємствам надано Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» П(с)БО №7 «Основні засоби», введеними в дію в 2000 році [10].

Використання паралельних методів нарахування амортизації, один з яких є обов'язковим, на практиці призвело до отримання кардинально відмінних результатів. Так, на рівні економіки в цілому обсяги нарахованої амортизації у складі фінансових результатів та при визначенні прибутку для оподаткування суттєво відрізняються. Щорічно перевищення амортизації у складі операційної собівартості над сумою амортизації у податковому обліку становить у середньому 30%. Це означає, що в дохід держави щорічно вилучалося 25% (ставка податку на прибуток) різниці між сумою амортизації у складі операційної собівартості та у податковому обліку, що є прямим податком на доходи підприємств.

Так, розрахунково за цим фактором до бюджету було додатково вилучено прибутку в 2005 році 1,8 млрд. грн.; у 2006 році – 2,2 млрд. грн.; у 2007 році – 3,7 млрд. грн.; у 2008 році – 5,0 млрд. грн. (оцінка зроблена за даними розрахунків до проектів державного бюджету на відповідний рік та формою 2 річного звіту «Звіт про фінансові результати»).

Дані, які характеризують питому вагу амортизації у структурі операційних витрат за видами економічної діяльності, показують, що цей показник в останнє десятиріччя (2000–2010) має тенденцію до зниження. Ця тенденція характерна для таких галузей економіки, як промисловість, будівництво, транспорт. У промисловості питома вага амортизації в операційній собівартості знизилась за останнє десятиліття з 5,8% в 2000 році до 4% – в 2010 році при невеликому прирості в грошовому виразі (див. рис.).

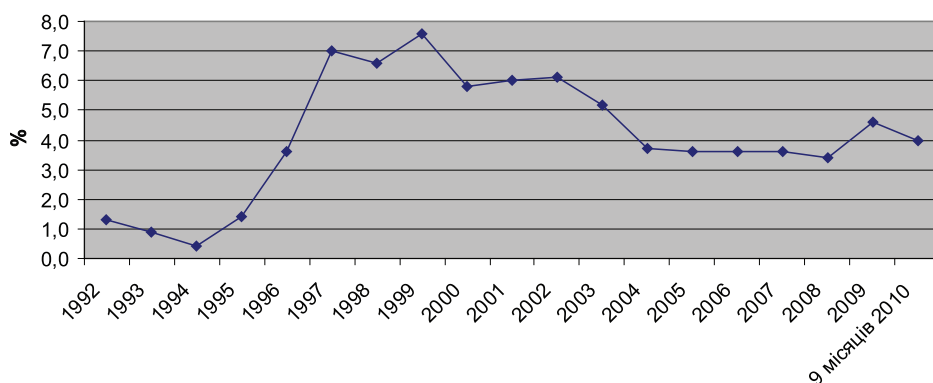
Рівень питомої ваги амортизації по промисловості визначається її нарахуванням у переробних галузях, в яких цей показник в середньому становить 3%. У будівництві аморти-

тизація у складі операційної собівартості коливається в межах 2,26–2,7%. Стабільно висока питома вага амортизації складається в собівартості транспортних послуг (11–12%).

Інформація про методи нарахування амортизації на рівні підприємств при визначенні операційної собівартості в публічній фінансовій звітності відсутня. За експертними оцінками, власну амортизаційну політику формують не більше 20% підприємств, які мають для цього відповідні умови – висококваліфікованих спеціалістів для розробки норм, можливість ведення подвійного обліку нарахування амортизації, конкурентні умови функціонування підприємств які дозволяють компенсувати підвищення витрат за рахунок амортизації цінами на свою продукцію. Щорічний аналіз пояснювальних записок до річних звітів 19 відкритих акціонерних товариств показує, що тільки вісім із них вказують, який метод нарахування амортизації використовують при формуванні операційної собівартості. Так, три з цих підприємств використовують податковий метод нарахування амортизації (ВАТ «Баглійкокс»; ВАТ «Кременчукнафтопродуктсервіс»; ВАТ «Південний ГЗК»). Інші п'ять ВАТ використовують прямолінійний метод нарахування амортизації по відношенню до первісної вартості основних фондів і тільки одне підприємство комбінує в розрахунках операційної собівартості прямолінійний метод та виробничий метод по відношенню до амортизації виробничого автотранспорту.

Використання податкового методу нарахування амортизації більшістю підприємств на практиці призводить до того, що нараховані в операційній собівартості суми амортизації значно менші ніж щорічний приріст нарахованого зносу основних фондів.

По промисловості амортизація у структурі операційної собівартості становила в 2004 році – 14,3 млрд. грн.; у 2005 році – 16,7 млрд. грн.; у 2006 році – 19,3 млрд. грн.; у 2007 році – 25,1 млрд. грн.; у 2008 році – 29,9 млрд. грн.; у 2009 році – 35,8 млрд. грн.; а приріст нарахованого зносу основних фондів за відповідні роки складав такі суми: 2004 рік – 44,8 млрд. грн.; 2005-й – 34,7 млрд. грн.; 2006-й – 54,8 млрд. грн.; 2007-й – 97,5 млрд. грн.; 2008-й – 114,0 млрд. грн.; 2009-й – 152,2 млрд. грн.



Питома вага амортизації в операційних витратах по промисловості, %

Розраховано за даними статистичних щорічників за відповідні роки.

Таким чином, використання податкового методу нарахування амортизації переважно більшістю підприємств призводить до уповільнення резервування коштів для оновлення основних фондів і не відповідає політиці інноваційного розвитку економіки.

Незважаючи на те що в законодавчих документах з оподаткування прибутку починаючи з 1995 року декларувалася можливість використання підприємствами прискореної амортизації, застосування на практиці цього механізму суттєво обмежувалося.

Відповідно до підпункту 9.4.1. Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. [11] прискорена амортизація могла застосовуватися до активної частини основних виробничих фондів підприємств з 1995 року. Рішення про прискорену амортизацію приймалося підприємством самостійно, але прискорена амортизація не могла бути причиною підвищення цін і тарифів на виготовлену продукцію (роботи, послуги). Обмеження при використанні прискореної амортизації вимагали врахування ще двох умов:

- законодавчо встановлені норми для прискореної амортизації використовувалися з коефіцієнтом, меншим або рівним 2;
- до основних фондів, які були в оренді, прискорена амортизація могла застосовуватися тільки з дозволу орендодавця.

Визначення активної частини основних фондів було дано у «Правилах застосування Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», затверджених Постановою Верховної Ради України [12]. Відповідно до правил активна частина основних фондів включає машини і обладнання, транспортні засоби та виноградники. Стаття 8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» (введеного з 01.07.97 р.) також передбачала можливість нарахування прискореної амортизації основних виробничих фондів, але не всіх, а тільки групи 3, і тільки тих із них, які придбані після 01.07.97 р., тобто до проіндексованої вартості основних фондів прискорена амортизація не застосовувалась. Група 3 основних фондів відповідно до цього закону не включала транспортні засоби.

Право підприємств на прискорену амортизацію підтверджувалося і в наступні роки, але в цих документах також визначалися умови її застосування, зокрема, однією із таких умов вказувалася неможливість у застосуванні прискореної амортизації до продукції з регульованими цінами.

Як вже підкреслювалося, в разі, коли амортизаційні відрахування визначаються як витрати, які вираховуються підприємствами з доходів при оподаткуванні, їхня величина впливає на суму податку з прибутку. Чим вищі амортизаційні відрахування, тим менше прибуток і відповідно – менше податок на прибуток. При цьому сума власних фінансових ресурсів підприємств зростає на величину зменшення податку. Цей ефект прийнято називати «податковим захистом» («податковий щит»).

Ступінь «податкового захисту» визначається нормативним строком корисного використання амортизаційних

об'єктів. Чим цей строк коротший, тим вищий ступінь «податкового захисту». Якщо підприємство використовує метод прискореної амортизації, то ефект «податкового захисту» посилюється при незмінній ставці податку на прибуток. Найбільший вигравш від ефекту «податкового захисту» повинні мати галузі з високою фондомісткістю і значною часткою активної частини основних фондів, до якої застосовується прискорена амортизація.

Коефіцієнт «податкового захисту» (ПЗ) розраховується як добуток норми амортизації (W) на ставку податку на прибуток (НП) у відсотках:

$$ПЗ = W * НП / 100\%. [13]$$

Податковим кодексом України (стаття 144; 145; 146) внесені суттєві зміни у методику нарахування амортизації, потенціал яких у повній мірі можна буде оцінити із накопиченням практики їх застосування. Зниження строків корисного використання основних фондів у сполученні із розширенням класифікаційних груп до 16 замість чотирьох створюють умови для врахування галузевих особливостей використання основних фондів. Запропонований механізм нарахування амортизації у відношенні групи 4 «машини та обладнання» та групи 5 «транспортні засоби» значно скорочує термін списання вартості основних фондів цих груп. Нарахування амортизації при мінімальному строку використання у 5 років і із застосуванням методу прискореного зменшення залишкової вартості створюються умови для значного прискорення повернення коштів, вкладених в активну частину основних фондів. Загальний строк експлуатації активної частини основних фондів (списання витрат) за нормами Податкового кодексу дозволяє основну суму витрат пов'язаних із придбанням активної частини (близько 80%) амортизувати за перші три роки при загальному скороченні строків корисного використання з 25 років до 10 років, що створює на відміну від попереднього періоду амортизаційної політики сприятливі умови для створення фінансового ресурсу для оновлення активної частини основних фондів. Разом із тим само по собі запровадження в практику методу прискореної амортизації не є абсолютною гарантією успішного розвитку економіки. Запровадження прискореної амортизації вимагає з боку держави встановлення дієвого контролю за цільовим використанням амортизаційних відрахувань. Однією із форм контролю за цільовим використанням амортизаційних відрахувань може бути на думку окремих спеціалістів включення у витрати підприємств при сплаті податку на прибуток суми не нарахованої амортизації, а фактично направленої на фінансування виробничих інвестицій [14, 15].

Висновки

Аналіз методичних правил формування амортизації в податковому обліку показує, що цей елемент витрат впродовж 90-х років формувався виходячи із фіскальних потреб держави за рахунок прямих відрахувань в бюджет від нарахованої підприємствами амортизації, а також за рахунок за-

провадження методу уповільненої амортизації у другій половині 90-х років. Запровадження національних бухгалтерських стандартів надало право підприємствам самостійно визначати амортизаційну політику, тобто використовувати норми амортизації та метод її нарахування відмінний від податкового. Ті підприємства, які формують власну амортизаційну політику, яка відповідає виробничим умовам використання основних фондів і, як правило, при формуванні фінансової політики та ціноутворенні збільшують суму амортизації, сплачують додаткову суму податку на прибуток. Таким чином діючи до останнього часу в Україні податкова політика по відношенню до фінансових джерел утворення основних фондів підвищувала податкове навантаження на підприємницьку діяльність. Механізм нарахування амортизації, передбачений Податковим кодексом України створює на відміну від попереднього періоду амортизаційної політики сприятливі фінансові умови для оновлення основних фондів, але разом з тим необхідно мати дієві методи контролю з боку держави за ефективним використанням амортизації на фінансування виробничих інвестицій.

Література

1. Евтушевський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В. Стратегія корпоративного управління. – К.: Знання, 2007 – С. 210.
2. Соколов М. Роль амортизації в накопленні // Економіст. – 2010. – №7. – С. 47–57.
3. Закон України «Про державний бюджет на 1993 рік» від 09.04.93 р.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 26.05.96 р. №523 «Про проведення індексації балансової вартості основних фондів та

визначення розмірів амортизаційних відрахувань на повне їх відновлення у 1996–1997 роках».

5. Закон України «Про державний бюджет на 1996 рік» від 22.03.96 р. №96/96-ВР.

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок визначення амортизації та віднесення амортизаційних відрахувань на витрати виробництва (обігу)» від 06.09.96 р. №1075.

7. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97 р.

8. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» №371–XIV від 29.12.98 р.

9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>

10. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996–XIV.

11. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. №334.

12. Постанова Верховної Ради України від 27.06.95 р. №247/95–13р «Правила застосування Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств».

13. Литвин М.И. Амортизационные отчисления как фактор налоговой защиты коммерческой организации // Финансы. – 2002. – №4. – С. 34–35.

14. Пансков В.Г. Совершенствование амортизационной политики в контексте модернизации российской экономики // Финансы. – 2010. – №11. – С. 27–31.

15. Голикова Е.И. Рыночная экономика требует реальной модернизации амортизационной политики // Финансы. – 2010. – №9. – С. 28–32.

І.В. ГОЛОВКО,
к.е.н., АТ «Українські радіосистеми»

Методика коригування показників фінансової звітності підприємства в умовах інфляційної економіки

У статті представлено результати дослідження методологічних аспектів вимірювання впливу зміни цін та інфляції на показники фінансової звітності. Узагальнено методику розрахунку інфляційного прибутку (збитку) підприємства згідно з чинним законодавством з метою підвищення достовірності даних фінансової звітності.

Ключові слова: інфляція, зміни цін, монетарні та немонетарні статті балансу, чиста грошова позиція підприємства, інфляційний прибуток (збиток).

В статье представлены результаты исследования методологических аспектов измерения влияния изменения цен и инфляции на показатели финансовой отчет-

ности. Обобщена методика расчета инфляционной прибыли (убытка) предприятия согласно действующему законодательству с целью повышения достоверности данных финансовых отчетов.

Ключевые слова: инфляция, изменение цен, монетарные и немонетарные статьи баланса, чистая денежная позиция предприятия, инфляционная прибыль (убыток).

The article presents the results of research of methodological aspects of measurement of influence of prices changes and inflation on indicators of the financial reporting. The design procedure of the inflationary is generalised have arrived enterprise (loss) agrees the current legisla-

tion for the purpose of increase of reliability of figures of the financial reports.

Постановка проблеми. Інфляційні процеси, що об'єктивно притаманні ринковій економіці, поступово приводять до зміни цін на окремі товари, роботи та послуги. Під впливом цих чинників вартісні характеристики об'єктів, визнаних у бухгалтерському обліку та відображених у фінансовій звітності, можуть з часом втрачати свою достовірність. Тому з позицій реальності репрезентація діяльності об'єктів господарювання або фінансово-економічних операцій завжди відносна. Об'єктивні і суб'єктивні причини недостовірності, певної ентропії, а інколи й анігіляції інформації на рівні підприємств, як правило, призводять до викривлення звітних даних, а звідси необґрунтованість та некоректність прагматичних управлінських рішень на всіх рівнях.

Історична собівартість активів підприємства в певні періоди часу значно відхиляється від їхньої справедливої вартості, що вимагає періодичних переоцінок. У більшості країн основні фінансові звіти складаються на основі історичної собівартості без урахування змін загального рівня цін або зростання конкретних цін на утримувані суб'єктом господарювання активи (крім тих випадків, коли основні засоби та інвестиції можна переоцінити). Проте деякі суб'єкти господарювання подають основні фінансові звіти, базовані на поточній собівартості, яка відображає вплив змін конкретних цін на утримувані активи. В умовах гіперінфляції фінансові звіти, незалежно від того, чи базуються вони на підході за історичною або поточною собівартістю, корисні лише тоді, коли вони виражені в одиниці виміру, яка діє на дату складання балансу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку, складання та аналізу фінансової звітності з урахуванням зміни цін та інфляції в процесі реалізації заходів із системного управління підприємством на сучасному етапі розвитку економіки України досліджувалися в працях таких вітчизняних науковців, як Р.С. Коршикова [1], С.Ф. Голов, В.М. Костюченко [2], Є.В. Калюга [3], М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк [4], та закордонних фахівців, серед яких М.Р. Метьюс, М.Х.Б. Перера [5], В.В. Ковальов [6], Л.Т. Гиляровська [7]. Однак проведені дослідження носять дещо спеціалізований, фрагментарний характер, оскільки їх було присвячено окремим аспектам даної проблематики: або методам вимірювання інфляції, або методиці обліку зміни цін, або науково-практичним підходам до трансформування показників фінансової звітності під впливом проявів знецінення грошей.

На нашу думку, для забезпечення достовірною інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів про фінансовий стан і діяльність суб'єкта господарювання і комплексної реалізації інформаційної функції бухгалтерського обліку питання вимірювання, вартісної оцінки, відображення в обліку та звітності таких специфічних обставин господарювання як зміна цін та інфляція мають системно досліджуватися через

призму їх економічної сутності та з урахуванням завдань і принципів обліку та звітності. Тільки у такий спосіб можна забезпечити належний вплив обліку, аналізу та звітності на процеси управління фінансово-господарською діяльністю підприємства в сучасних економічних умовах.

Метою даної **статті** є модифікація методів коригування показників фінансової звітності підприємства з метою проведення прагматичних досліджень по узагальненню наявного наукового і практичного матеріалу з проблем усунення викривлення інформації у фінансовій звітності підприємницьких структур в умовах інфляційної економіки для створення методологічного апарату, який би слугував базою або відправною точкою для подальших конкретних розрахунків.

Виклад основного матеріалу. Індикатором необхідності зміни масштабу оцінки в бухгалтерському обліку є саме зміна ринкових цін на активи. Зміни цін впливають на рівень вартості придбаних і проданих підприємством активів, що відбивається на рівні витрат і доходів підприємства, а отже і фінансового результату діяльності.

На сьогодні, зважаючи на оптимістичні офіційні прогнози щодо стабільності української гривні, більшість населення намагається тримати свої збереження в євро, американських доларах або вкладати кошти у нерухомість, що є основним об'єктом інвестування в умовах слабкої розвиненості українського фондового ринку. Відсоткові ставки по кредитах, починаючи з іпотеки і закінчуючи побутовими приладами, нараховуються за цінами, що мають компенсувати очікуване зниження купівельної спроможності місцевої валюти протягом періоду кредитування незалежно від величини цього періоду тощо.

Існують різні точки зору щодо характеристик гіперінфляції. Так, згідно з МСБО 29 до країн з гіперінфляційною економікою треба відносити такі, в яких:

- більшість населення прагне зберігати свої заощадження в негрошовій формі або у відносно стабільній іноземній валюті;
- населення в цілому розглядає грошові суми не з позицій місцевої валюти, а з позицій щодо стабільної іноземної валюти;
- продаж і купівля в кредит провадяться за цінами, які мають компенсувати очікуване зниження купівельної спроможності місцевої валюти протягом періоду кредитування незалежно від величини цього періоду;
- процентні ставки, заробітна плата й ціни пов'язані з індексом цін;
- накопичена або сукупна інфляція за три роки наближається або перевищує 100% [9].

У світовій обліково-аналітичній практиці відомо декілька підходів до вирішення проблеми вірогідності оцінки показників фінансової звітності в умовах інфляції; серед них: нехтування інфляцією при обліку, перерахунки по відношенню до стабільної валюти, переоцінювання об'єктів бухгалтерського обліку в грошові вимірники однакової купівельної спроможності (метод GPL – General Price Level Accounting або GPP – General Purchasing Power), переоцінювання об'єктів бухгал-

терського обліку в теперішню вартість (метод CVA – Current Value Accounting або CCA – Current Cost Accounting) та ін.

В Україні П(С)БО–22 «Вплив інфляції» передбачено порядок коригування фінансової звітності, яка оприлюднюється, на вплив інфляції та загальні вимоги до розкриття інформації про неї у примітках до фінансової звітності. Згідно з цим стандартом «Показники річної фінансової звітності підприємства за умови досягнення значення кумулятивного приросту інфляції 90 і більше відсотків підлягають коригуванню із застосуванням коефіцієнта коригування...» [10].

Якщо інфляція вимірюється як приріст загального рівня цін, то нагромаджена інфляція за три роки [10] має дорівнювати 100% (отже, її темп зростання за ці роки має становити 20%), тобто щомісячний темп росту цін при такій умові має бути 101,94%, а середньорічні темпи зростання протягом трьох років не мають перевищувати 25% (за умовами

П(С)БО 22–22,5%). Однак щомісячні темпи зростання індексу споживчих цін (ІСЦ) (consumer price index – CPI), що у світовій практиці є найбільше використовуваним показником рівня інфляції, в Україні часто перевищують рівень 101%, що підтверджується рис. 1, 2.

Оскільки впродовж багатьох десятиріч обліково–аналітичний і фінансовий напрями в науці в нашій країні мали свою специфіку, економіка України протягом багатьох років характеризувалася відносно високим рівнем інфляції, і, незважаючи на те, що існуючий порядок коригування фінансової звітності на вплив інфляції прописаний у національних стандартах (П(С)БО 22), питання гармонізації методик, змістовного наповнення і когуненцію коригування показників фінансової звітності за умов інфляції з міжнародно визнаними емпіричними підходами дотепер є актуальними і потребують певної алгоритмізації.

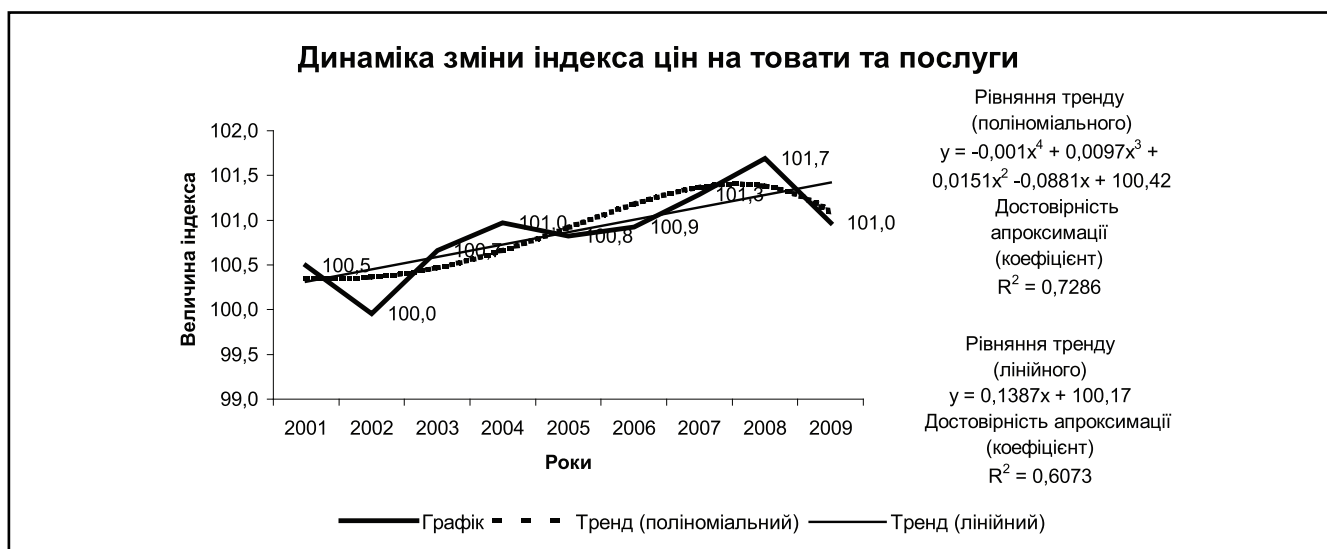


Рисунок 1. Динаміка зміни індексу цін на товари та послуги в 2001–2009 роках

Джерело: побудовано за даними Державного комітету статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>

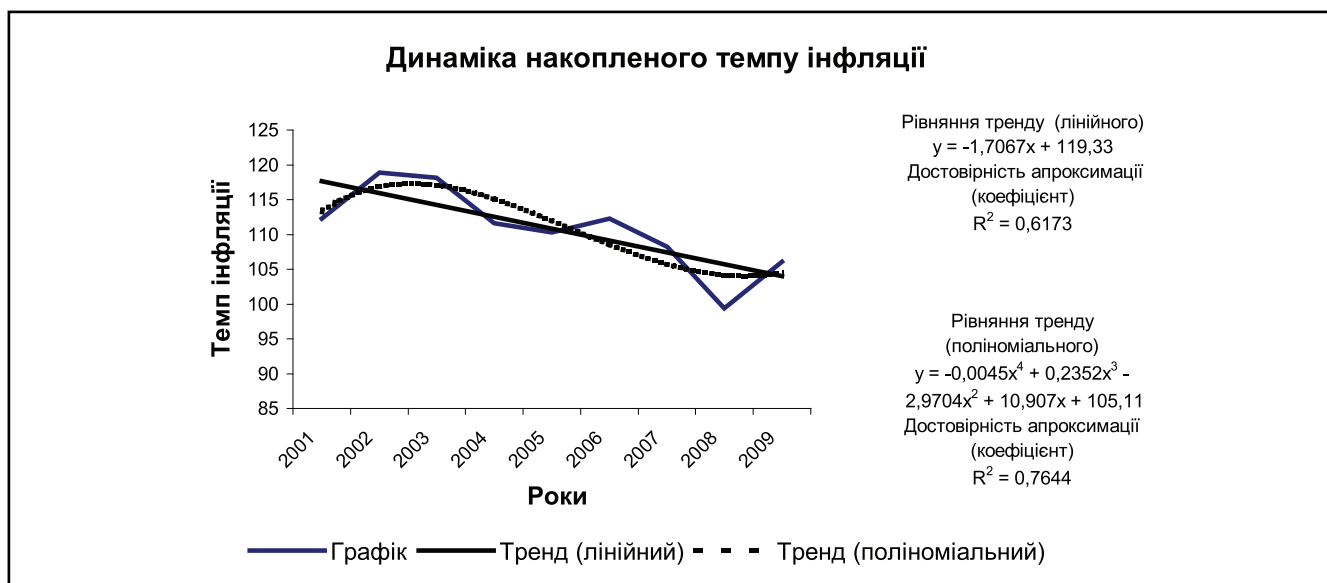


Рисунок 2. Динаміка накопленого темпу інфляції в 2001–2009 роках

Джерело: побудовано за даними Державного комітету статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Але практичне застосування методик, їх алгоритмізація і подальше створення програмного продукту потребує додаткового розгляду питань щодо:

- вибору методів перерахування показників фінансової звітності на рівень інфляції;
- вибору методів і показників виміру інфляції;
- розрахунку коефіцієнтів коригування показників фінансової звітності.

Вирішення першого питання має найбільш суттєве значення тому, що від вибору методу коригування фінансових показників суттєво залежить достовірність результатів аналізу і відповідно обґрунтованість висновків за його результатами. Залежно від обраної бази коригування виділяють два напрями коригування показників звітності – інфлювання і дефлювання. Так, у випадку використання фактичної вартості звітного періоду (як це і передбачено в МСБО 29) перераховуються показники звітності попередніх періодів. Подібну практику називають інфлюванням, тому що при її застосуванні необхідно «накласти» на показники звітності попередніх періодів інфляційне зростання. Обернена процедура інфлюванню, коли усунення інфляційних перекирчувань показників досягається шляхом приведення їх до єдиної вартісної оцінки, яка відповідає рівню цін деякого попереднього періоду, тобто застосування фактичної вартості базового періоду в якості основи фінансової звітності, називають дефлюванням. Звісно, що подальша розробка алгоритмів перерахунку показників звітності буде залежати від обраної бази порівняння.

Дискусивну структурну схему проведення коригування фінансової звітності підприємства за умов інфляційної економіки наведено на рис. 3 [5].

При вирішенні другої задачі практичної реалізації методів коригування фінансової звітності в умовах інфляції, яка пов'язана зі знаходженням величини індексу цін, доцільного для використання в перерахуванні показників звітності, як

правило, у світовій практиці використовуються два індекси: агрегатний індекс Пааше та індекс Ласпейреса.

Аналіз зарубіжних аналектів з питань коригування фінансової звітності свідчить, що переважна більшість авторів пропонують для цілей коригування використовувати модель обліку в постійних цінах (GPP), а в рамках цієї моделі як індекс інфляції застосовувати ІСЦ. Результати апробації доводять, що це найменш складний і найменш трудомісткий варіант коригування показників фінансової звітності, що базується на використанні доступної інформації про рівень інфляції і відповідає реальній економічній дійсності, а тому може бути досить легко впроваджений у практику обліково-аналітичної роботи.

Третє питання, що потребує деякого уточнення, стосується визначення коефіцієнтів коригування і пов'язане, головним чином, з розрахунком середніх індексів інфляції за період, зокрема середнього за звітний період рівня ІСЦ. Звісно, що дефінітивною формулою для визначення середнього значення ІСЦ є формула середньої геометричної величини, оскільки саме вона дозволяє розрахувати середню величину при заміні індивідуальних величин ознаки і збереженні незмінним добутку індивідуальних величин.

На сьогодні у світовій практиці існують три основних методи корегування впливу зміни цін на показники фінансової звітності підприємства, в основі яких закладено динаміку рівня цін і які прописані у МСФЗ № 15. Ці методи ґрунтуються на таких моделях обліку:

1) загальної купівельної спроможності (або модель обліку в постійних цінах), що передбачає оцінку об'єктів бухгалтерського обліку в грошових одиницях однакової купівельної спроможності (General Purchasing Power – GPP або General Price Level – GPL);

2) поточної вартості (або модель обліку в поточних цінах), що передбачає переоцінку об'єктів бухгалтерського обліку до рівня поточної (ринкової) вартості (Current Value Accounting – CVA або Current Cost Accounting – CCA);

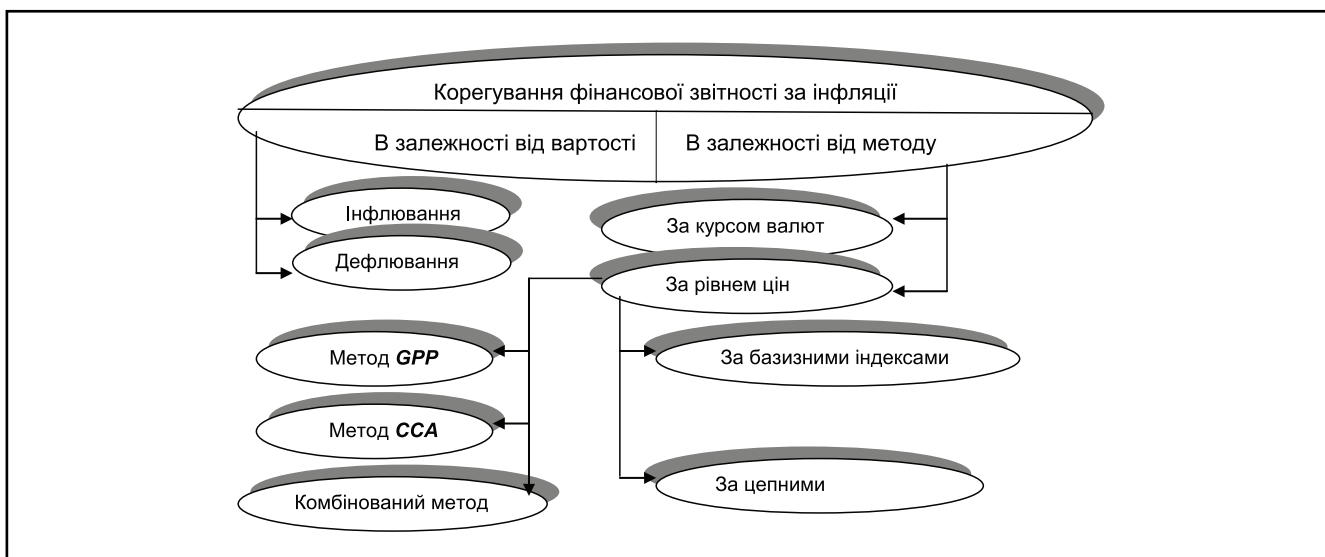


Рисунок 3. Структурно-логічна схема алгоритму проведення коригування фінансової звітності підприємства в умовах інфляційної економіки

3) комбінований – поєднує риси перших двох.

Модель обліку в постійних цінах (GPP) ґрунтується на застосуванні загального індексу цін до періодичного перерахування показників звітності з урахуванням зміни купівельної спроможності грошової одиниці. Базою даної моделі є концепція фінансової природи капіталу. Основною метою коригування за методом GPP є приведення фінансової звітності до однакових одиниць купівельної спроможності. При цьому не враховується динаміка цін за окремими складовими активів і пасивів. Послідовність коригування показників фінансової звітності методом GPP представлено на рис. 4.

При використанні GPP на індекс інфляції коригуються негрошові статті балансу (за винятком нерозподіленого прибутку та будь-яких сум дооцінки). Формула такого коригування при перерахуванні показників фінансової звітності (інфлювання) має вигляд:

$$\alpha_i^1 = \alpha_i \times I_p \quad (i, p = \overline{1, n}), \quad (1)$$

де α_i^1 – скориговане (перераховане) значення показника в i -му періоді, n – кількість періодів; α_i – первісне значення показника в i -му періоді; I_p – індекс цін звітного періоду в порівнянні з i -м періодом.

При коригуванні показників фінансової звітності потрібно враховувати час постановки на облік майна підприємства, виникнення витрат тощо. У зв'язку з цим необхідно перетворити формулу (1) згідно з третьою основною властивістю індексів, а саме – тесту кружного випробування, який полягає в тому, що якщо побудовано деякий індекс для періоду i при базисному періоді $i-1$ і для періоду $i-1$ при базисному

періоді $i-2$, то індекс $I_{i/i-2}$, що базується на проміжних порівняннях, має співпадати з індексом, отриманим при безпосередньому порівнянні i і $i-2$, тобто

$$I_{i/i-1} \times I_{i-1/i-2} = I_{i/i-2}, \quad (2)$$

а звідси і справедливості наступної залежності індексів:

$$I_{i/i-1} = \frac{I_{i/i-2}}{I_{i-1/i-2}} \quad (3)$$

Таким чином, формула коригування показників фінансової звітності методом інфлювання матиме вигляд

$$\alpha_i^K = \alpha_i \times \frac{I_{P_b}^{36}}{I_{P_b}^{36}}, \quad (4)$$

де $I_{P_b}^{36}$ – індекс цін звітного періоду в порівнянні з базисним

періодом; $I_{P_b}^{36}$ – індекс цін минулого періоду в порівнянні з базисним періодом.

Формула перерахунку показників звітності в ціни попереднього періоду за методом дефлювання така:

$$\alpha_i^{Knom} = \frac{\alpha_i^{nom}}{I_p}, \quad (5)$$

де α_i^{Knom} – скориговане значення показника поточного

звітного періоду; α_i^{nom} – початкове значення показника

поточного звітного періоду; I_p – індекс цін звітного періоду в порівнянні з попереднім періодом (базою).

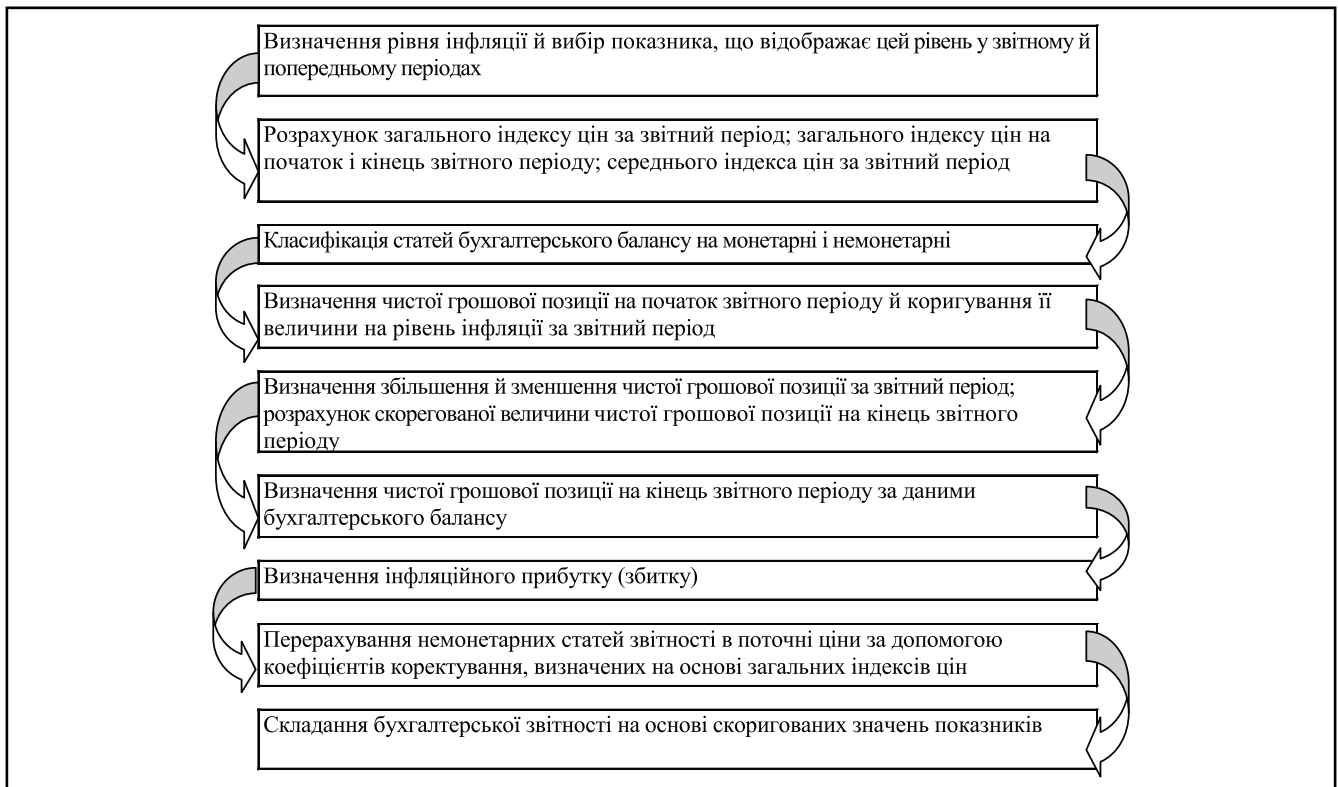


Рисунок 4. Алгоритм коригування показників фінансової звітності методом GPP

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для процедури інфлювання метод GPP у загальному виді може бути представлений за допомогою наступних перетворень моделі, які відображають рівність підсумків активу і пасиву бухгалтерського балансу, складеного на звітну дату попереднього звітного періоду:

$$АНМ + АМ = ВК + ЗК \quad (6)$$

де $АНМ$ – немонетарні активи; $АМ$ – монетарні активи; $ВК$ – власний капітал; $ЗК$ – залучені кошти.

Відповідно до методу GPP коригуванню підлягають немонетарні статті активу й пасиву. Використовуючи формулу (1), маємо:

$$АНМ \times (1 + r) + АМ = ВК \times (1 + r) + ЗК + (АНМ - ВК) \times r, \quad (7)$$

де r – індекс інфляції.

Формула (6) дозволяє вивести таку рівність:

$$АНМ - ВК = - (АМ - ЗК), \quad (8)$$

звідки:

$$АНМ \times (1 + r) + АМ = ВК \times (1 + r) + ЗК - (АМ - ЗК) \times r, \quad (9)$$

або

$$\begin{aligned} A + АНМ \times r &= A + ВК \times r - (АМ - ЗК) \times r, \\ АНМ \times r &= ВК \times r - (АМ - ЗК) \times r, \end{aligned} \quad (10)$$

де A – величина активу вихідного бухгалтерського балансу.

Суми в балансі, які ще не виражені в одиниці виміру, що діє на дату балансу, перераховуються із застосуванням загального індексу цін. Монетарні статті не перераховуються, оскільки вони вже виражені в одиниці виміру на дату балансу.

Таблиця 1. Групування монетарних та немонетарних статей активу і пасиву балансу*

№з/п	Немонетарні активи та пасиви	Рядок балансу	Монетарні активи та пасиви	Рядок балансу
Активи				
1	Нематеріальні активи	010	Довгострокові фінансові інвестиції	045
2	Незавершене будівництво	020	Довгострокова дебіторська заборгованість	050
3	Основні засоби	030	Відстрочені податкові активи	070
4	Довгострокові біологічні активи	035	Векселі одержані	150
5	Довгострокові фінансові інвестиції	040	Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги	160
6	Інші необоротні активи	080	Дебіторська заборгованість за розрахунками:	
7	Виробничі запаси	100	– з бюджетом	170
8	Поточні біологічні активи	110	– з нарахованих доходів	190
9	Незавершене виробництво	120	– із внутрішніх розрахунків	200
10	Готова продукція	130	Інша поточна дебіторська заборгованість	210
11	Товари	140	Поточні фінансові інвестиції	220
12	Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	180	Грошові кошти та їх еквіваленти	230, 240
			Інші оборотні активи	250
13	Витрати майбутніх періодів	270		
14	Необоротні активи та групи вибуття	275		
Пасиви				
15	Статутний капітал	300	Забезпечення виплат персоналу	400
16	Пайовий капітал	310	Довгострокові кредити банків	440
17	Додатковий вкладений капітал	320	Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450
18	Інший додатковий капітал	330	Відстрочені податкові зобов'язання	460
19	Резервний капітал	340	Інші довгострокові зобов'язання	470
20	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	Короткострокові кредити банків	500
21	Неоплачений капітал	360	Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510
22	Вилучений капітал	370	Векселі видані	520
23	Інші забезпечення	410	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530
24	Цільове фінансування	420	Поточні зобов'язання за розрахунками:	
			– з бюджетом	550
25	Поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів	540	– з позабюджетних платежів	560
			– зі страхування	570
26	Доходи майбутніх періодів	630	– з оплати праці	580
27			– з учасниками	590
28			– із внутрішніх розрахунків	600
29			Інші поточні зобов'язання	610

* Щодо таких статей, як «Доходи майбутніх періодів», «Забезпечення виплат персоналу», «Витрати майбутніх періодів» та деяких інших віднесення їх до монетарних або немонетарних активів має здійснюватися на підставі попереднього аналізу умов їх виникнення та визнання за даними бухгалтерського обліку.

Деякі немонетарні статті відображаються за сумами, що діють на дату балансу, такими як чиста вартість реалізації та ринкова вартість, тому вони не перераховуються. Усі інші немонетарні активи і зобов'язання перераховуються. Більшість немонетарних статей відображаються за їхньою собівартістю або собівартістю за вирахуванням амортизації; таким чином, вони виражені в сумах, що діють на дату їх придбання. Перерахована собівартість кожної статті або її собівартість за вирахуванням амортизації визначається шляхом застосування змін загального індексу цін до її історичної собівартості і накопиченої амортизації, починаючи з дати придбання до дати балансу. Отже, основні засоби, інвестиції, запаси сировини і товарів, гудвіл, патенти, торгові марки та подібні активи перераховуються з дати їх придбання. Запаси частково готової та готової продукції перераховуються з дати понесення витрат на придбання та переробку [9].

У зв'язку з цим потребують подальшої деталізації показники монетарних та немонетарних статей активу і пасиву балансу (табл. 1).

Скоригована на індекс інфляції r величина немонетарних активів (AHM) становить дохід підприємства від збільшення вартості активів (а не від їх використання) і являє собою показник, який в зарубіжній літературі називають holding gain.

Величина інфляційного прибутку (збитку) при застосуванні методу GPP залежить від співвідношення величин монетарних активів і позикового капіталу й визначається за формулою

$$\Pi(3)_t = (3K - AM) \times r. \quad (11)$$

Різниця між монетарними активами (AM) і монетарними пасивами являє собою чисту грошову (монетарну) позицію ($ЧМП$), в іноземній літературі – *net monetary position (NMP)*, величина якої додатна при перевищенні монетарних активів над монетарними пасивами і від'ємна у протилежній ситуації.

Як видно з формули (11), в інфляційній економіці підприємству вигідно, щоб його чиста грошова позиція була негативною, тобто його грошові зобов'язання в національній валюті перевершували грошові активи, оскільки саме це перевищення й становить базу розрахунку величини інфляційного прибутку підприємства. Таким чином, формула для розрахунку інфляційного прибутку (збитку) для методу GPP може бути записана в такому вигляді:

$$\Pi(3)_t = -ЧМП \times r = -ЧМП (I_p - 1) = ЧМП - ЧМП^K, \quad (12)$$

де $ЧМП$ – величина чистої монетарної позиції, розрахована за даними бухгалтерського балансу; $ЧМП^K$ – скоригована на рівень росту цін величина чистої монетарної позиції.

Слід зазначити, що перерахований відповідно до наведеної вище моделі GPP бухгалтерський баланс хоча й відображає зміну вартості немонетарних статей активу й пасиву, однак не дає диференційованої оцінки їх реальної ринкової вартості на конкретний момент. Однак положення МСФЗ 29 дають можливість врахувати таку диференціацію шляхом використання правила нижчої оцінки (lower of cost or market), відповідно до якого негрошові статті ба-

лансу оцінюються й відображаються за найменшою вартістю – можливою ринковою вартістю реалізації або скоригованої собівартості. За можливу ринкову вартість реалізації береться чиста вартість можливої реалізації (*net realizable value ~ NRV*), яка розраховується як різниця між можливими значеннями ціни продажу та витрат на реалізацію за звичайних умов здійснення продажу.

Модель обліку в поточних цінах (CCA) є більш точною, оскільки спрямована на перерахування показників фінансової звітності виходячи із цін продажу і формування поточних оцінок статей за перерахованими вартостями активів і пасивів підприємства з врахуванням їх реальної ринкової вартості на поточний період. Таким чином, коригування статей балансу проводиться за індексами цін, розрахованими за конкретними позиціями активів і пасивів. Рівень таких часткових індексів цін може значно відхилятися від загального індексу цін. Тому даний метод коригування доцільно застосовувати у випадку, коли вартісна оцінка різних позицій активу й пасиву змінюється неоднаково. Послідовність розрахунку при цьому аналогічна описаній вище методиці GPP .

Під час застосування моделі CCA однією з загальних проблем є визначення поточної вартості активів. Так, Стандарти фінансового обліку США (FASB Statement 89 «Financial Reporting and Changing Prices») рекомендують виділяти поточну вартість на «вході» і на «виході» системи оцінки, тобто в момент постановки на облік і в момент списання. За поточну вартість на «вході» пропонують використовувати відновлену вартість (cost of replacement or reproduction – $RECO$), що являє собою величину поточних витрат на відшкодування активу. На «виході» за поточну вартість активів приймають чисту вартість можливої реалізації (*net realizable value ~ NRV*) або поточну дискontовану вартість об'єкта (discounted future cashflow).

У загальному виді модель коригування бухгалтерського балансу методом CCA можна представити наступним рівнянням:

$$A + \sum_{i=1}^n AHM_i \times r_i = BK + 3K + \sum_{i=1}^n AHM_i \times r_i, \quad (13)$$

де AHM – величина i -го немонетарного показника активу вихідного бухгалтерського балансу; r_i – індекс інфляції (приріст рівня цін) i -го немонетарного показника активу вихідного бухгалтерського балансу, коефіцієнт; n – число немонетарних показників активу вихідного бухгалтерського балансу.

Сума скоригованих на приріст цін ($\Delta \psi_i$) величин немонетарних активів (AHM_i) являє собою дохід організації від збільшення вартості активів (holding gain), розрахований за методикою CCA . У цьому випадку інфляційний прибуток, отриманий підприємством, становитиме:

$$\Pi(3)_t = \sum_{i=1}^n AHM_i \times \Delta \psi_i. \quad (14)$$

Необхідно відмітити, що методики GPP і CCA містять деякі дискусійні положення. Так, визнається недоцільним коригу-

вання довгострокових немонетарних статей балансу (long-term nonmonetary items). При цьому одним із можливих напрямів коригувальних процедур є лише коригування статей активів і пасивів, включених в оборотний капітал компанії. Відповідно до іншої концепції вважається неправомірним проведення коригування статей активу в тому розмірі, у якому вони фінансуються за рахунок позикового капіталу. В цьому випадку при застосуванні методу *ССА* модель проведення корегувальних процедур може бути представлена наступним рівнянням:

$$\left(1 - \frac{BK}{BK + 3K}\right) \times \sum_{i=1}^n AHM_i \times (1 + \Delta\psi_i) + \frac{BK}{BK + 3K} \times \sum_{i=1}^n AHM_i \times \Delta\psi_i + AM = A + \left(1 - \frac{BK}{A}\right) \times \sum_{i=1}^n AHM_i \times \Delta\psi_i. \quad (15)$$

Як видно з формули (15), коригуванню піддається частина немонетарних активів, що відповідає питомій вазі власного капіталу в загальній величині капіталу підприємства.

Комбінований метод коригування фінансової звітності припускає застосування загального індексу цін для перерахування величини власного капіталу та індивідуальних індексів цін для перерахування вартості немонетарних статей активу. Модель проведення коригувальних процедур комбінованим методом може бути отримана шляхом наступних перетворень:

$$\sum_{i=1}^n AHM_i \times (1 + \Delta\psi_i) + AM = BK \times (1 + \Delta\psi) + 3K + \sum_{i=1}^n AHM_i \times \Delta\psi_i - 3K \times \Delta\psi \quad (16)$$

Виразивши з формули (6) величину власного капіталу і провівши додаткові групування показників, одержуємо:

$$\sum_{i=1}^n AHM_i \times (1 + \Delta\psi_i) + AM = BK \times (1 + \Delta\psi) + 3K + \sum_{i=1}^n AHM_i \times (\Delta\psi_i - \Delta\psi) - AM - 3K \times \Delta\psi \quad (17)$$

Отримана формула являє собою модель коригування статей бухгалтерського балансу комбінованим методом. Як видно із цієї моделі, прибуток, отриманий у результаті інфляції, становить:

$$\Pi(3)_I = \sum_{i=1}^n AHM_i \times (\Delta\psi_i - \Delta\psi) - (AM - 3K) \times \Delta\psi \quad (18)$$

або

$$\Pi(3)_I = \sum_{i=1}^n AHM_i \times (1 + \Delta\psi_i) + AM - 3K - BK \times (1 + \Delta\psi) = \mathcal{C}A_{CCA} - \mathcal{C}A_{GPP}, \quad (19)$$

де $\mathcal{C}A_{CCA}$ величина чистих активів (net assets) у поточних цінах (метод *ССА*); $\mathcal{C}A_{GPP}$ – величина чистих активів (net assets) із точки зору загальної купівельної спроможності (метод *GPP*).

Завершує коригування показників бухгалтерського балансу розрахунок скоригованої величини нерозподіленого прибутку минулих років, як різниці скоригованих значень валюти балансу й інших статей пасиву.

Висновки

В умовах інфляції збільшення ціни підприємства обумовлено зростанням його власного капіталу та інфляційним прибутком. Інфляційний прибуток може бути розрахований як сума прибутку, обумовленого ростом цін на немонетарні активи, і прибутку, що дорівнює величині негативною чистої грошової позиції (тобто прибутку, що виникає через перевищення грошових зобов'язань у національній валюті над монетарними активами). Інфляційний прибуток являє собою різницю чистих активів як поточної вартості (тобто поточних активів, розрахованих за методикою *ССА*) і чистих активів за загальною купівельною спроможністю (тобто чистих активів, розрахованих за методикою *GPP*).

Таким чином, коригування показників фінансової звітності на рівень інфляції методом *GPP* дозволить визначити величину інфляційного прибутку і дає можливість оцінити з урахуванням розрахованої суми інфляційного прибутку значення нерозподіленого прибутку як звітного, так і минулих років. У результаті проведеного коригування підвищиться ступінь вірогідності, порівнюваності, надійності та інформативності показників бухгалтерської звітності, що призведе до більш достовірних результатів аналізу фінансової звітності, підсилить наукову обґрунтованість управлінських рішень за його результатами. Крім того, в подальших дослідженнях за допомогою економіко-математичного апарату, відповідного програмного забезпечення та ПЕОМ, вирішення питань коригування показників фінансової звітності підприємства в умовах інфляційної економіки дозволять не тільки доповнити стандартні бухгалтерські програми алгоритмами для забезпечення користувачів достовірною інформацією, а і використовувати їх для об'єктивного аналізу фінансово-економічного стану підприємства.

Література

1. Коршикова Р.С. Вплив інфляції на фінансову звітність підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – №12. – \3. Калюга Є.В. Проблеми забезпечення достовірності фінансової звітності із врахуванням впливу інфляції // Вісник податкової служби України. – 2001. – №21. – С. 46–52.
2. Лучко М., Остап'юк М. Бухгалтерський облік в умовах інфляції // Бухгалтерський облік і аудит. – 1994. – №1 – С. 11–14.
3. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: Учебник / Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1999. – С. 329–373.
4. Соколов Я.В. Корректировка показателей бухгалтерской отчетности в условиях инфляции // Бухгалтерский учет. – 1999. – С. 88–98.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
6. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2004. – С. 409–445.

9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» // www.minfin.gov.ua/document/92442/MCBO_29.pdf.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 22 «Вплив інфляції». Наказ Міністерства фінансів України №147 від 28.02.2002 р.

Г.О. УС,
к.т.н., доцент, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

Адаптивне управління декларативними знаннями в змішаній інтелектуальній системі підприємства

Здійснено аналіз проблем управління знаннями з точки зору взаємодії менеджерів компаній та програмних засобів з використанням агентоорієнтованих моделей у бізнес-процесах, пов'язаних із етапами життєвого циклу знань. Пропонуються підходи до побудови адаптивних систем управління знаннями.

Ключові слова: знання, адаптація, сприйняття інформації, мультиагентні системи, архітектура СУЗ, бізнес-процеси СУЗ.

Осуществлен анализ проблем управления знаниями с точки зрения взаимодействия менеджеров компаний и программных средств с использованием агентоориентированных моделей в бизнес-процессах, связанных с этапами жизненного цикла знаний. Предлагаются подходы к построению адаптивных систем управления знаниями.

Ключевые слова: знания, адаптация, восприятие информации, мультиагентские системы.

The analysis of problems of knowledge management is made in terms of interaction between managers and software using agent-based models in business-processes which are related to life cycle stages of knowledge. Approaches for building adaptive systems, knowledge management are offered.

Новизна концепції управління знаннями (УЗ) полягає в принципово відмінному від інформаційного менеджменту завданні – накопичувати не розрізнену інформацію, а знання, тобто закономірності і принципи, що дозволяють вирішувати реальні виробничі та бізнес – завдання. При цьому важливу частку складають «невидимі» знання, що належать фахівцям. Таким чином, персонал підприємств є невід'ємною складовою корпоративної системи знань; цей персонал поділяється на групи користувачів та виконує ролі: менеджерів, експертів, операторів, ОПР (людей, що приймають рішення). Групи бізнес-процесів системи управління знаннями (СУЗ) охоплюють технології доступу до інформації, спільну роботу, системи управління контентом. Оскільки знання не може передаватися як об'єкт через те, що знання є результатом інтерпретації інформації в певному контексті, слід говорити

про асиміляцію знань: знання не передається, а відтворюється інтелектом людини при надходженні інформації – відповідно до вихідних знань, досвіду, цінностей персоналу.

Постановка проблеми. В сучасній економічній діяльності опрацювання даних, що є носіями знань, необхідно охоплює програмно-технічні засоби інформаційних технологій. Персонал підприємств (ОПР – як узагальнення менеджерів усіх рівнів управління) виконує свої функції, діючи в деякому корпоративному інформаційному середовищі. Для того, щоб таке середовище забезпечувало інформаційні технології управління знаннями підприємства, необхідно будувати його на основі вимог до систем управління знаннями, або СУЗ. У даній роботі автор розглядає питання побудови моделей та розробки методів тих елементів СУЗ, що призначені для підтримки інформаційного обміну персоналу з деяким «корпоративним інтелектуальним середовищем», що є сховищем знань корпорації, представлених як на матеріальних носіях, так і знаннями ОПР.

Для моделювання та побудови деякої системи для забезпечення інформаційної взаємодії людського інтелекту з компонентами інформаційної системи природно ставити завдання симулювати такі умови і способи спілкування, які є звичними для людини: необхідно моделювати інтелектуальну діяльність людей, що спілкуються з метою обміну та опрацювання знань. Створення систем спілкування продовжує залишатись актуальною темою досліджень в межах низки наук, в тому числі тих, що входять або забезпечують напрям «управління знаннями» [1]. Головною гіпотезою роботи є припущення про можливість побудови такої моделі взаємодії агентів, що складають «колектив» носіїв знань корпорації, до якого належать носії як людського, так і «машинного» інтелекту системи управління знаннями. Такі агенти мають забезпечити головні функції СУЗ: пошук, здобуття; цілеспрямовану зміну стану знань агента та моніторинг стану; класифікацію, трансформацію, забезпечення доступності знань; розповсюдження та обмін знаннями; використання знань в бізнес-процесах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Системи управління знаннями використовують інформаційні тех-

нології, що забезпечують реалізацію принципу «трьох К»: взаємодії, комунікації та кооперації [2], до них також належать функції об'єднання різнорідних інструментаріїв. Один із засобів взаємодії агентів – колабораційні системи, до яких представники різних груп спеціалістів відносять деякі різні засоби. Зокрема, в СУЗ, що належать до сфери торгівлі, колабораційні CRM-системи призначені для взаємодії з клієнтами, а діяльність компаній, де вони створені і використовуються, вважаються клієнт – орієнтованими.

Методи побудови інтерфейсів «людина – машина», що забезпечують засоби взаємодії в СУЗ, змінюються під впливом проблем «інформаційного вибуху». В даній галузі системних досліджень зацікавлені не тільки фахівці IT, а й ергономісти, психологи, соціологи, лінгвісти – через складність проектування інтерфейсів та необхідність використання результатів досліджень в кількох наукових дисциплінах. Збільшення зручності взаємодії користувача і комп'ютера фокусується на представленні інформації. Одна із стратегій представлення даних – узгоджувати інтерактивну поведінку системи з індивідуальними потребами користувачів та з рівнем їх компетенції, тобто адаптувати (to adapt) інтерфейс. Критерії адаптації підтримуються моделлю користувача з описом його основних соціо-демографічних, психофізіологічних, професійних характеристик. Особливостями існуючих підходів до створення адаптивного інтерфейсу є:

- підбір діалогової структури людино-машинної взаємодії для користувача потрібно здійснювати в контексті предметної галузі;
- оперативне уточнення інтерфейсу впливає з попереднього спілкування з користувачем;
- модель користувача є складовою знань, а взаємодія з користувачем забезпечує поповнення та актуалізацію цієї бази.

Прикладами систем з адаптивним інтерфейсом можуть служити системи сортування і обробки електронної пошти, фільтрації новин, рекомендації до перегляду нових кінофільмів і телепередач, вибору місця призначення і маршруту, складання розкладу і ін. Особливо актуальним є застосування адаптивного підходу при проектуванні інтерфейсів в системах електронного навчання, серед яких ще невідомі системи, що повною мірою підтримують механізм адаптації інтерфейсу [3]. Дослідники проблем взаємодії людей з програмними засобами намагаються моделювати аналогічні процеси, що їх реалізують люди для обробки інформації [4].

Поведінку операторів, що виконують функції управління динамічними технічними системами, наприклад в авіації та енергетиці, досліджують засобами моделювання ергатичних систем [5]. Діяльність тьюторів, студентів, менеджерів у межах процедур підтримки прийняття рішень можна описати як поведінку інтелектуальних агентів [6].

В електронній торгівлі застосовують «торгові» роботи та агенти з метою організувати ефективніший пошук інформації в Мережі [7]. Такі засоби виконують функції формування порівняльних прайс-листів та умов продаж. Вважається, що

в майбутньому електронні підприємства використовуватимуть інтелектуальних агентів для організації в Web індивідуального обслуговування замовника, без втручання людини в процес взаємодії із замовником. Інтелектуальні агенти є роботами, які здатні навчатися з часом: вони запам'ятовують переваги покупця, його звичайні шаблони пошуку, зроблені їм раніше покупки, – все це направлено на поліпшення обслуговування замовника в майбутньому. Таким чином, роботи призначені для адаптації системи до переваг і пріоритетів споживача об'єктів продаж, але не обслуговуючої інформації.

Підсумовуючи, відзначимо, що агент в БАС є сутністю, з деяким рівнем автономії, може бути графічно представленим, з певною метою функціонування та, можливо, здатністю навчатися в процесі існування.

Однак на сьогодні мало відомо досліджень з використанням агент-орієнтованих систем, що стосуються управління знаннями людино-машинних систем у складі економічних об'єктів.

Метою статті є визначення множини агентів та їхніх ролей для моделювання комунікативної взаємодії в системах управління знаннями підприємства. Дослідження БАС спрямоване на забезпечення оптимального управління людино-машинними колективами для ефективного управління знаннями з максимальною продуктивністю при мінімальних витратах в умовах інформаційного переважання персоналу.

Виклад основного матеріалу. Для моделювання та побудови підсистеми для забезпечення інформаційної взаємодії людського інтелекту з компонентами інформаційної системи природно ставити завдання симулювати такі умови і способи спілкування, які є звичними для людини. Тобто необхідно моделювати інтелектуальну діяльність персоналу, що реалізують бізнес-процеси, складовою яких є обмін знаннями.

Нова організаційна парадигма шостого технологічного укладу, в межах якої основні цінності створюються «креативним інтелектом», може бути відображена терміном «інтелектуальна організація», що тісно пов'язана з проблемами теорії комунікації, прикладної семіотики і БАС – мульти-агентних систем. Таким чином, гібридну інтелектуальну систему будемо вважати інтерпретацією БАС, якщо персонал та саму систему представити як множину агентів-користувачів та програмних агентів.

Вперше ідея агента запропонована МакКарті в середині 50-х років, а термін введено Селфріджем у 1960 році стосовно задач робототехніки [8]. Бурхливий розвиток робіт з агентних технологій припадає на 90-ті роки, і до цього часу ця галузь штучного інтелекту продовжує розвиватися. На даний час нараховуються тисячі одиниць бібліографії з цього питання.

У суспільних науках, зокрема в економічних, тільки тепер набуває масштабного і ефективного використання цей порівняно новий засіб моделювання – агент-орієнтовані моделі (agent based models), які визначені в [6] як БАС – багатоагентні системи.

Існує декілька визначень агентів [9]. Члени БАС мають такі основні властивості:

1. Автономія. Агенти діють незалежно, вважається, що в БАС немає єдиної регулюючої структури (точка зору дослідників щодо моделювання соціальних спільнот).

2. Спеціалізацію, що принципово відрізняє БАС від широко поширених моделей з агентом—представником.

3. Обмежена компетенція (або обмежена раціональність): агенти моделі не можуть пізнати щось більше, що виходить за рамки макросередовища моделі.

4. Локалізація, або «місце існування».

У моделях соціально—економічних систем визначають агрегованих агентів, що є галуззю, регіоном або сукупним домогосподарством. При цьому специфікація агента відбувається за рахунок оптимізації відповідної функції корисності або ж в модель включаються розраховані раніше екзогенні параметри, що відображають результати рішень агента. В літературі ці два підходи часто піддаються обґрунтованій критиці, оскільки в більшості випадків вони не завжди дозволяють отримати в рамках таких моделей реалістичні оцінки взаємодії агрегованих агентів. У той же час за рахунок детальнішої специфікації в БАС агентів мікрорівня можна добитися змін параметрів макrorівня, адекватніших дійсності.

Для визначення змісту поняття «інтелектуальна організація» розглянемо докладніше компоненти вищезгаданої триади «агент — багатоагентна система — співтовариство багатоагентних систем».

Найбільш загальною підставою для класифікації агентів може служити прийняття соціальної або біологічної метафори при розгляді природи їхніх дій. У першому випадку мова йде про трактування агентів як «складних інтелектуальних об'єктів», які самостійно вирішують завдання, що постають перед ними, а в другому — вони уподібнюються найпростішим організаціям, що безпосередньо реагують на зміни середовища.

У цілому типологія агентів тісно пов'язана з класичною проблемою взаємодії «суб'єкт—об'єкт». Інтелектуальним агентом в інформатиці і штучному інтелекті є будь—які фізичні чи віртуальні одиниці, здатні:

- діяти на об'єкти в деякому середовищі, на інших агентів, на себе (дія);
- виходити з потреб і прагнути до деяких цілей (потребо—цільова основа);
- спілкуватися з іншими агентами (комунікація);
- накопичувати і використовувати власні ресурси, що забезпечують їх автономне поведіння (автономність);
- сприймати деяку область середовища (сприйняття з обмеженим дозволом);
- будувати часткове представлення цього середовища на основі його сприйняття, тобто за допомогою наявних перцептивних навичок і умінь (локальне представлення середовища);
- мати визначені обов'язки і надавати послуги (наявність зобов'язань);

— навчатися, адаптуватися один до одного і до середовища і саморозвиватися (еволюційний потенціал);

— самоорганізовуватися, саморегулюватися і самовідтворюватися (самозбереження).

Передісторія теорії агентів зв'язана насамперед з описом реактивних агентів у контексті проблематики штучного життя, що витікає із робіт У. Піттса й У. Маккаллока з теорії формальних нейронів, Дж. фон Неймана з теорії автоматів, що самі себе породжують, А.Н. Колмогорова з теорії складності, У. фон Форстера з теорії самоорганізації, У.Р. Ешбі з гомеостазису, Г. Уолтера про реактивність, Дж. Холланда з генетичних алгоритмів. Як показав М.Л. Цетлін, якщо середовище є стаціонарним і імовірнісним (реакції середовища на дії агента описуються незмінним для кожної дії розподілом), для організації доцільної взаємодії із середовищем досить мати як агента кінцевий автомат визначеної структури. Розширення адаптивності агентів досягалося за рахунок переходу до автоматів змінної структури. Це рішення забезпечувало лише деякий, дуже невисокий рівень доцільності, величина котрої залежала від властивостей середовища. Отже, класичні моделі колективного поведіння автоматів — це граничний випадок опису реактивних агентів, що мають мінімальну автономність і можливість ставити перед собою цілі, оскільки їхнє поведіння корегується з деякого центрального пристрою керування, що входить у структуру середовища.

Багатоагентні системи зародилися на перетині теорії систем і розподіленого штучного інтелекту [10]. З одного боку, мова йде про відкриті, активні, що розвиваються, системи, у яких головна увага приділяється процесам взаємодії агентів як причини виникнення системи з новими якість. З іншого боку, багатоагентні системи можуть будуватися за принципами розподіленого інтелекту як об'єднання окремих інтелектуальних систем, що мають свої бази знань і засоби умовиводу. Надалі будемо розглядати багатоагентні, або мультиагентні системи, що складаються з інтелектуальних агентів.

До будь—якої багатоагентної системи входять такі основні компоненти: 1) множина агентів; 2) множина задач; 3) середовище, тобто деякого простору, в якому існує множина об'єктів; 4) множина відношень між агентами; 5) множина дій агентів (наприклад, операції над об'єктами). В середовищі БАС завдання розподілені між агентами, кожний з яких розглядається як член групи. Розподіл задач припускає призначення ролей кожному з членів групи, визначення міри його відповідальності і вимог до досвіду.

Визначення ГС здійснимо, використовуючи методологію системного аналізу, таким чином.

- членами ГС є агенти, які моделюють інтелектуальну діяльність людини, та агенти, які є програмними сутностями;
- системотвірними категоріями ГС є інформаційні процеси сприйняття, перетворення та обмін інформацією та знаннями, що здійснюються агентами;
- сприйняття інформації та знань агентом здійснюється з середовища або від іншого агента;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– метою системи є перетворення інформації для планування поведінки системи в предметній сфері – синонімі «середовища» з точки зору «агентного» підходу.

Розглянемо інтелектуальних партнерів, що взаємодіють для прийняття рішення, а діяльність яких моделюють два агенти. Моделі є симетричними і мають такі властивості:

- середовищем агента є інтелект агента-партнера;
- рецепторами агента є пристрої вводу даних чи органи сприйняття;
- агент діє чи впливає на середовище запитаннями чи відповідями у формі повідомлень.

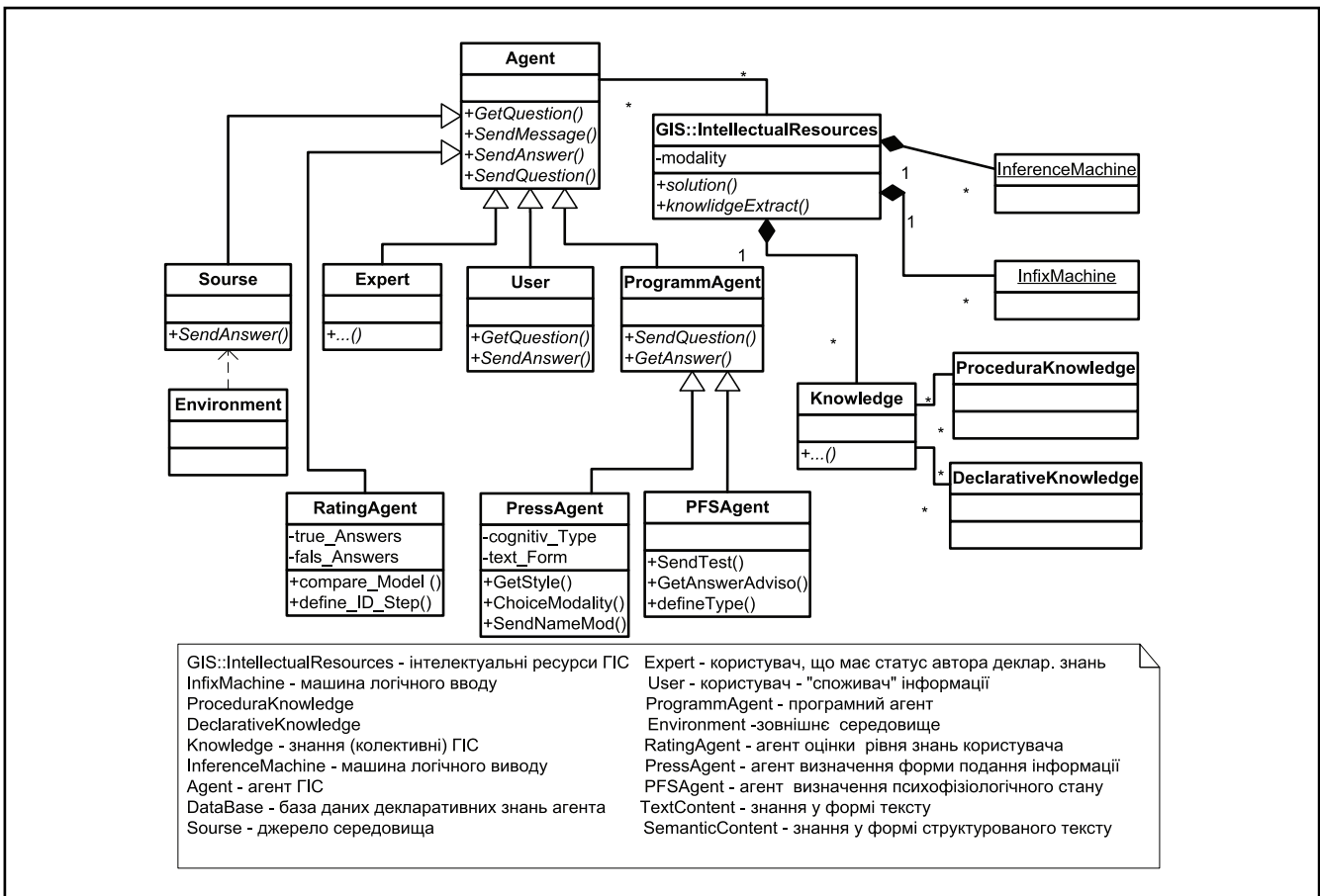
Спілкування за відсутності партнера можна інтерпретувати: а) як діалог із середовищем, в якому діє агент, та б) розумову діяльність особи відносно пошуку рішення (або просто планування поведінки), коли вона не звертається

до партнерів. Таку діяльність можна інтерпретувати як «спілкування з самим собою». В усіх випадках потрібна модель спілкування, яка необхідна для побудови комунікативних підсистем СУЗ.

Будемо розглядати ГІС як модель комунікативної системи, призначеної для спілкування партнерів в рамках СУЗ. В ГІС діяльність агентів зводиться до рішення множини завдань з використання знань системи. В навчанні та менеджменті агенти реалізують таку діяльність за допомогою деякого набору елементарних етапів ІТ.

Пропонується представлення ГІС економічного суб'єкта у складі інтелектуальних ресурсів – експертів чи викладачів, бази знань, що містить представлення предметних галузей, зв'язки між екземплярами цих ресурсів (див. рис.).

Наш підхід полягає у включенні користувача, відносно якого здійснюється адаптація, до складу системи, що відрізняється



Агентна модель інтелектуальних ресурсів підприємства

Agent – клас агентів гібридної інтелектуальної системи. Інтелектуальні засоби агента представлені класом *IntellectualResources* з субкласами *InferenceMachine*, що представляє машину виводу як невід'ємну складову інтелектуальної системи, та *InfixMachine* – гіпотетичну машину вводу, яку пропонує автор як стандартний механізм здобування знань з середовища агента. Агент має набір переваг та інших характеристик, що визначаються спеціалізованими агентами *RatingAgent* та *PFSAgent*, і визначені нами як «когнітивний стиль». Ці дані використовують програмні агенти, що виконують адаптацію інформаційних потоків, спрямованих користувачеві.

Source – клас пасивних джерел знань агентів, що потребують ініціативи від машини вводу та апріорного сценарію взаємодії. Наприклад, таким джерелом можуть бути реєстратори складу матеріалів чи датчики температури на конвеєрі (субклас *Environment*).

Expert – субклас джерел знань, таких, як експерт чи автор навчального контенту (тьютор), що мають фахові знання, та до яких звертається машина введення знань за новими знаннями.

User – клас користувачів, що є споживачем знань, субкласами користувача є ЛПР, студенти, вони є носіями природного інтелекту.

ProgrammAgent – цей клас представляє програмних агентів та його задачі щодо обслуговування користувачів-агентів та адаптації системи. *ProgrammAgent* користується як власними знаннями, так і ресурсами загального доступу.

Knowledge – клас «знання» як субклас інтелектуальних ресурсів ГІС. Серед них для даного, обмеженого обсягом статті розгляду, важлива їх дихотомія «декларативні-процедурні», або *ProceduraKnowledge* та *DeclarativeKnowledge*.

PressAgent виконує адаптивну функцію трансформації інформаційного потоку на основі когнітивного стилю користувача.

няється від концепції об'єктно-орієнтованої парадигми. Визначимо ролі класів, наведених на діаграмі.

Для реалізації моделей, запропонованих у даній роботі, необхідні проекти синтезу управлінських структур, створення та впровадження бізнес-процесів розробки відповідних, ІТ-засобів. Усе це разом забезпечить підвищення ефективності обробки знань персоналом підприємства.

Висновки

Автор пропонує архітектуру системи управління знаннями підприємства для забезпечення поточних бізнес-процесів. Зроблено аналіз комунікаційних процедур, що забезпечують життєвий цикл та використовують знання. На основі такого аналізу запропоновано модель взаємодії агентів, що входять до складу так званої системи змішаного інтелекту підприємства, або «гібридної інтелектуальної системи». Така модель охоплює основні операції здобуття та опрацювання знань. Автор пропонує на тих самих підходах моделі елементів СУЗ, що забезпечують моніторинг когнітивного стану ОПР та адаптацію інформаційних потоків до рівня цього стану.

Подальші дослідження слід спрямувати на ідентифікацію складових когнітивного стану, створення його інформаційного представлення, розробка організаційних методів контролю стану, відповідних ІТ-засобів, у тому числі відповідних програмних агентів, моделей баз знань як агентів, так і ресурсів загального користування. Необхідно також дослідити ефективність адаптивних методів управління знаннями, виконати аналіз бізнес-процесів підприємств та типізувати їх за критеріями необхідних для їх реалізації знань.

Література

1. Ольшаников В.С. К вопросу о компьютерном моделировании функций собеседника / В.С. Ольшаников // УСИМ. – 2006. – №1. – С. 67–74.
2. Мариничева М.К. «Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков» – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2008. – 320 с.
3. Малиновская О.Л. Современные представления о проблеме адаптации интерфейса / О.Л. Малиновская, Т.А. Гаврилова // XXXII Неделя науки СПбГПУ: Материалы межвузовской научно-технической конференции. Ч. XII, ноябрь 2004 г.: тезисы допов. – СПб, 2004. – С. 4–5.
4. Верлань А.Ф. Когнитивное управление в интеллектуальных обучающих системах / [А.Ф. Верлань, М.Ф. Ус, А.В. Пискун, В.А. Федорчук]. – Черкасы: Редакционно-издательский отдел Черкасского института управления, 2002. – 104 с.
5. Філенко І.О. Психодіагностика функціональних станів операторів динамічних і енергетичних автоматизованих систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: 19.00.03 «Психологія праці; інженерна психологія» / І.О. Філенко. – Х., 2005. – 19 с.
6. Ус М.Ф. Агентна модель командної СППР / М.Ф. Ус // Вісник КНУТД. – 2005. – №4. – С. 107–113.
7. Основные технологии электронной торговли [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://payreward.com/articles/e-tech.shtml> / . – Назва з екрану.
8. Глибовец Н.Н. Использование агентных технологий в системах дистанционного обучения / Н.Н. Глибовец // УСИМ. – 2003. – №6. – С. 69–76.
9. Макаров В.Л., Бахтизин А.Р. Новый инструментарий в общественных науках – агент-ориентированные модели: общее описание и конкретные примеры // Экономика и управление. – 2009. – №12(50) – С. 13–25.
10. Stuart Russel Artificial Intelligence / Russel Stuart, Peter Norvig. – New Jersey: Prentice-Hall, 1995. – 932 с.

О.В. ТИМОЩУК,
аспірант, НДЕІ

Засади державного регулювання страхової діяльності

Визначено, що специфіка страхової діяльності вимагає постійного державного втручання у процес її розвитку, та обґрунтовано необхідність удосконалення існуючих механізмів регулювання, зміст якого може змінюватися залежно від часу, країни, типу державного устрою, обраної моделі економічної політики, процесів міжнародної економічної інтеграції тощо.

Доведено, що слід розрізняти такі напрями державного впливу на страхову діяльність: пруденційне, що спрямованого на зменшення ризику в діяльності страхової організації та визначення потенційної можливості ускладнення її діяльності; пряме (правове) регулювання відносин (страховиків, посередників та споживачів); не-

пряме (економічне) регулювання (податкові важелі для стимулювання або обмеження певних дій на страховому ринку); боротьба з відмиванням грошей.

Ключові слова: страхова діяльність, регулювання.

Определено, что специфика страховой деятельности требует постоянного государственного вмешательства в процесс ее развития, и обоснована необходимость совершенствования существующих механизмов регулирования, содержание которого может изменяться в зависимости от времени, страны, типа государственного устройства, выбранной модели экономической политики, процессов международной экономической интеграции и т.д.

Доказано, что следует различать такие направления государственного воздействия на страховую деятельность: пруденциальное, направленное на уменьшение риска в деятельности страховой организации и определение потенциальной возможности усложнения ее деятельности; прямое (правовое) регулирование отношений (страховщиков, посредников и потребителей); косвенное (экономическое) регулирование (налоговые рычаги для стимулирования или ограничения определенных действий на страховом рынке); борьба с отмыванием денег.

Ключевые слова: страховая деятельность, регулирование.

Determined that the specific insurance needs direct government intervention in the process of its development and justifies the need to improve existing mechanisms to regulate the content of which may vary from time to time, country, type of government, the chosen model of economic policy, international economic integration process and more.

Proved that we should distinguish between those areas of public impact on insurance business: prudential, aimed at reducing the risk of insurance company and identify potential opportunities complications of activities, direct (legal) regulation of relations (insurers, intermediaries and consumers), indirect (economic) regulation (tax levers to encourage or limit certain actions on the insurance market), money laundering.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження основ державного регулювання страхової діяльності обумовлена тим, що його зміст не є статичним, а набуває тих чи інших ознак залежно від часу, країни, типу державного устрою, обраної моделі економічної політики, процесів міжнародної економічної інтеграції тощо. Для ефективного використання страхування в регулюванні соціально-економічних процесів необхідним є налагоджений механізм, який може оцінюватися як з позиції страхового ринку (тобто відповідно до його безпосереднього результату в області регулювання страхової діяльності), так і з урахуванням його подальшого впливу на економіку в цілому.

Зазначимо, що вітчизняні автори, що торкалися проблеми державного регулювання страхування, переважно виходили з аксіоми, що страхування є невід'ємною частиною фінансів, тому і його регулювання має досліджуватися в рамках науки про фінанси. Ми ж вважаємо за потрібне застосувати до страхування макроекономічний підхід, досліджувати його не тільки з вузьких позицій фінансової науки, а й проаналізувати його ширше, посилаючись на досягнення макроекономіки і теорії державного регулювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти теоретико-методологічного обґрунтування сутності страхової діяльності та основ її регулювання розглядаються у працях таких західних фахівців, як В. Берг, А. Вагнер, Дж. Глаубер, С. Маккі, А. Манес, П. Мюллер, В. Нордхаус, К. Пфайффер, М. Ротшильд, П. Самуельсон, Дж. Стігліц,

У. Хаасен, Р. Дж. Хобарт, Р. Холлі та ін. Певні аспекти державного втручання у страховий сектор економіки дослідили такі вчені України і ближнього зарубіжжя, як В.Д. Базилевич, О.І. Барановський, О.О. Гаманкова, Н.П. Докторова, О.Й. Жабинець, Д.В. Кондратенко, Л.В. Нечипорук, А.Л. Самойловський, В.М. Фурман, Р.Т. Юлдашев та ін.

Науковці визначають, що залежно від цілей і завдань, що вирішуються державою, регулювання може бути тактичним і стратегічним. Стратегічне відповідає вирішенню глобальних, довгострокових державних завдань, а тактичне спрямоване на одержання конкретних результатів, необхідних для поступового просування до поставлених стратегічних цілей. Тому використання того самого економічного важеля може мати різні наслідки з погляду тактичного і стратегічного регулювання. Переважна більшість науковців захищає необхідність державного втручання в ряд економічних і соціальних процесів: «державна в розвинутій ринковій системі покликана забезпечувати інституціонально-правову структуру економіки і заповнювати так звані «провали ринку» [1, с. 140]. Серед іноземних економістів більше супротивників надмірного використання адміністративних регуляторів. Наприклад, Р. Коуз вважав, що пряме урядове регулювання не завжди дає кращі результати, ніж просте відпускання проблеми на волю ринку чи фірми [2, с. 106]. Схожа позиція – у Дж. Бьюкенена, відповідно до його концепції роль держави в економіці має зводитися винятково до захисту прав особистості та власності. Всі адміністративні форми регулювання (видача ліцензій і дозволів, установлення квот і т.д.) служать для того, щоб штучно створювати в економіці рідкісність окремих ресурсів [3, с. 23].

Вітчизняні дослідники встановлюють, що існує два принципових підходи до державного регулювання страхового ринку, кожен з яких реалізується у рамках «континентальної» і «англо-американської» системи права. Система «континентального» права («романо-германська» або «кодифікована» існує в Німеччині, Франції, Італії, Іспанії, Японії та інших країнах) базується на чіткій законодавчій регламентації діяльності суб'єктів ринку, при цьому основними джерелами права є закони і кодекси. У рамках континентальної системи права діє модель твердого регулювання страхової справи, що характеризується детальною регламентацією всіх сторін діяльності страховиків і систематичним контролем за дотриманням законодавства при проведенні страхових операцій. Основу «англо-американської» системи права (системи «загального» чи «прецедентного» права, що діє у США, Великобританії, Австралії, Канаді й інших країнах) юристи вбачають у тім, що в ній закон не є єдиним переважним джерелом права, поряд із ним важливу роль відіграє судовий прецедент. Більшість сторін господарського життя не кодифіковано. Законодавство визначає найбільш загальні умови, правові рамки економічної діяльності, без детальної регламентації. У рамках даної правової системи будується ліберальна модель регулювання страхування, в якій основна

увага приділяється контролю фінансового стану компаній на основі вивчення їхньої звітності; відсутня жорстка регламентація страхових операцій, затвердження страхових тарифів тощо. Ліберальна модель має два різновиди – децентралізовану і централізовану. Розходження у ступені централізації державного регулювання страхування обумовлені принципами державного устрою країни [4, с. 19].

Досліджуючи особливості страхової діяльності, В.Д. Базилевич припускає, що «діючі моделі державного регулювання ринку страхування передбачають пошук оптимального співвідношення внутрішніх сил ринкового саморегулювання та безпосереднього впливу державних органів нагляду... Для нестабільного ринкового середовища, відсутності чітко визначеної стратегії розвитку та макроекономічної стабільності можливості ринкової саморегуляції досить обмежені і не можуть реально забезпечувати потреб страхового захисту від наявних ризиків» [5, с. 287].

За висновками В.М. Фурмана, необхідність державного регулювання страхового ринку зумовлюється пріоритетом комерційних інтересів страховиків на шкоду інтересам страхувальників (відмова від здійснення нерентабельних видів страхування, некерована тарифна політика тощо), монополізмом, недостатнім розвитком загальної страхової інфраструктури. Існуючі моделі державного регулювання страхової діяльності певною мірою універсальні й водночас значно різняться в національних економічних системах. Специфіка ж і оригінальність моделей регулювання страхової діяльності може проявлятися в різних аспектах: особливостях страхового і загального законодавства; статусі й структурі органів страхового нагляду; процедурних питаннях допуску до страхової діяльності; методах і формах регулювання страхової діяльності; ступені популярності й активності використання окремих інструментів регулювання [6, с. 15].

А.Л. Самойловський, даючи характеристику зарубіжному досвіду державного регулювання страхової діяльності, виділяє три моделі: жорстку, проміжну і ліберальну, що ґрунтуються на визнанні існування державного регулювання страхової діяльності як невід'ємної складової державного регулювання економіки країни, орієнтуються на використанні внутрішніх сил ринкового саморегулювання та безпосереднього впливу держави. А.Л. Самойловським встановлено, що на основі діючих моделей державного регулювання страхової діяльності, які застосовуються в країнах ЄС, не можна повною мірою окреслити принципи, методи та механізм державного регулювання страхової діяльності у перехідній економіці. Тому ті моделі, що ґрунтуються на налагодженій правовій базі, розвинутій управлінській структурі, а також на перевірених часом методах контролю та досвіді саморегулювання страховиків, в умовах перехідної економіки є не завжди корисними для перейняття, наприклад, для України. Дослідником встановлено, що державне регулювання страхової діяльності в Україні здійснюється на базі двох взаємопов'язаних і водночас найвпливовіших форм: правового забезпечення

(встановлює необхідні державі «правила гри» та передбачає сприятливі умови для розвитку страхової діяльності за пріоритетними напрямками) і здійснення нагляду за страховою діяльністю (дає змогу реалізувати всі функції державного регулювання щодо найважливіших завдань розвитку страхової діяльності як на стадії запобігання системному ризику, коли банкрутство однієї страхової компанії може призвести до «ланцюгової реакції» усієї страхової системи, так і на стадії стимулювання ефективності страхової системи, тобто забезпечення надійного та прибуткового функціонування страхового сектору шляхом забезпечення платоспроможності страховиків та підтримки раціональних масштабів конкуренції на страховому ринку України) [7]. На думку О.Й. Жабинця, на сучасному етапі розвитку страхового бізнесу акценти перемістилися на «вдосконалення», зокрема створення законодавчої бази, форм та методів державного регулювання, оподаткування тощо. Надалі державну страхову політику потрібно вдосконалювати за такими основними напрямками, як адаптація вітчизняного страхового законодавства до європейських та світових стандартів, упорядкування видів обов'язкового страхування та контроль за їхнім проведенням, здійснення радикальних змін у системі підготовки та забезпеченні кадрами страхового ринку України, боротьба зі страховим шахрайством тощо [8].

Н.П. Докторова з'ясовує, що характер страхової діяльності потребує постійного державного втручання у процес її розвитку та обґрунтовує необхідність удосконалення існуючих і розробки нових державних механізмів регулювання страхової діяльності, впровадження яких забезпечує стабільність функціонування системи страхування та сприяє розвитку національної економіки за умов становлення ринкових відносин в Україні. Науковцем досліджено державний механізм взаємодії саморегульованих організацій у формуванні страхової політики держави [9].

Д.В. Кондратенко, аналізуючи організаційно-економічний механізм регулювання страхової діяльності в Україні, підкреслює, що механізм регулювання – це процес цілеспрямованого, систематичного та безперервного впливу керуючої підсистеми на керовану підсистему шляхом регламентації всієї сукупності функцій, форм, методів, важелів і стимулів для досягнення найбільшої ефективності керованої підсистеми у вирішенні галузевих питань. Керуючою підсистемою державного регулювання страхової діяльності, тобто суб'єктом регулювання, є держава в особі органів державного управління. Об'єктом регулювання (керованою підсистемою) є учасники страхового ринку, їх взаємовідносини та страхова діяльність. Науковець наголошує, що необхідним є включення до керуючої системи і саморегулювальних організацій, роль яких у розробці принципів і напрямків регулювання неможливо перебільшити в сучасних економічних умовах України [10, с. 15–16].

О.О. Гаманковою аргументовано, що побудова ефективної системи державного регуляторного впливу вимагає чіткої

законодавчої конкретизації та унормування поняття «державне регулювання ринку страхових послуг» і чіткого визначення об'єкта такого регулювання. Запропоновано виходити з того, що найважливішими інтегральними чинниками, які в найближчій перспективі впливатимуть на стан вітчизняного ринку страхових послуг, є глобалізація (зовнішній чинник) та активізація участі населення України у страхових процесах (внутрішній чинник). Державний регуляторний вплив має забезпечити сполучення та взаємодію цих двох чинників з метою ефективного розвитку національного ринку страхових послуг [11, с. 26–27].

Метою статті є узагальнення теоретико-методологічних основ державного впливу на страхову діяльність та розгляд механізмів державного регулювання страхової діяльності в Україні з точки зору підвищення їх ефективності в умовах поглиблення процесів міжнародної економічної інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Державне регулювання сфери страхування, як і регулювання економіки в цілому, поділяється на пряме і непряме. До прямого (адміністративного) регулювання страхування відносять страхове законодавство і діяльність органів страхового нагляду. Непряме регулювання (економічне) включає ряд економічних важелів: податкових, грошово-кредитних тощо. На сучасному етапі державне втручання має трансформуватися в непряме, головною ідеєю якого буде захист споживачів страхової послуги. Насамперед мова йде про створення умов щодо, з одного боку, удосконалення конкуренції на страховому ринку, яка забезпечить підвищення якості страхової послуги при скороченні тарифів, а з другого боку, сприяння консолідації страхового сектору, що поступово вирішить проблему перестраховування з урахуванням обмеженості національного ринку в прийнятті на покриття ризиків, обсяг яких надалі буде тільки збільшуватися.

В Україні відбувається процес інституціональних перетворень, що передбачають концентрацію регулятивних та надзорних функцій у Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (Держфінпослуг). У справі регулювання страхової діяльності залишаються невирішеними концептуальні питання, серед яких слід виділити: недосконалість системи обліку, звітності та надання інформації страховими організаціями, що робить їх діяльність непрозорою для потенційних споживачів та інвесторів та потребує запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у небанківських фінансових установах; порівняно низька ефективність механізмів саморегулювання ринку через наявність галузевого монополізму, що приводе до недобросовісної конкуренції на ринку; неузгодженість механізмів саморегулювання (через об'єднання страховиків) та державного регулювання; вплив міжнародної економічної інтеграції на регулювання страхової діяльності в Україні.

Зупинимось на останньому питанні. За сучасних умов страхування в окремій країні не може розвиватися ізольовано, без участі в міжнародному перерозподілі ризиків. У наукових роботах останніх років визначають становлення

глобальної регулюючої системи, до факторів формування якої, як правило, прилучають: появу та поширення міжнародних комунікацій, що забезпечує саму можливість управління складовими, які розташовані в різних частинах світу; розвиток міжнародної співпраці у гуманітарній сфері, що забезпечує піднесення людського капіталу та стимулює глобальне управління людським розвитком [12, с. 521]. Ми поділяємо думку Д.В. Кондратенко, яка наголошує, що механізм регулювання страхової діяльності в умовах становлення глобально-інтегрованої регулюючої системи має удосконалюватися в таких напрямках: адаптація механізмів регулювання та законодавства України до міжнародних норм; захист вітчизняного страхового ринку та збереження цілісності національної економіки [10, с. 15–16]. Нам імпонує характеристика ознак глобалізації страхового ринку, яку дає Л.В. Нечипорук, серед них: прискорення концентрації страхового капіталу (в тому числі через процеси злиття та поглинання страхових компаній різних країн); інтернаціоналізація і географічний перерозподіл ризиків; інтернаціоналізація фінансових операцій страховиків [13, с. 247].

Зазначимо, що інтеграційні явища в страховому бізнесі обумовили появу міжнародних установ, які беруть на себе певні керуючі функції. Так, метою Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS). До складу IAIS входять понад 100 органів нагляду за страховою діяльністю з усього світу та понад 60 спостерігачів, серед яких страхові та перестрахові компанії, професійні асоціації, міжнародні фінансові інститути тощо. Членство в асоціації забезпечує певний рівень представництва країни на міжнародній арені, інформування світового товариства про стан реформування страхового сектору та розширює можливості залучення міжнародних інвесторів до національного ринку, відкриває вільний доступ до бази даних IAIS, надає можливість налагодження тісної співпраці з іншими членами асоціації, забезпечує участь у розробці нових міжнародних стандартів страхування, є забезпечення кращого контролю за сферою страхування та створення сприятливих умов для розвитку страхової діяльності на світовому ринку. Принципи, на яких базуються нормативні й методологічні розробки IAIS, відповідають британській моделі регулювання.

Відповідно до принципів та стандартів Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS) розрізняють такі сфери державного впливу: пруденційне (запобіжне) (англ. *prudential* – «розсудливий»), спрямованого на зменшення ризику в діяльності страхової організації та визначення потенційної можливості ускладнення її діяльності; правове регулювання відносин (страховиків, посередників та споживачів); економічне регулювання (податкові важелі для стимулювання або обмеження певних дій на страховому ринку); боротьба з відмиванням грошей та протидія фінансування тероризму [14].

Передбачається, що діяльність Держфінпослуг має здійснюватися відповідно до принципів та стандартів IAIS, що за-

безпечити певний рівень представництва країни на міжнародній арені, інформування світового суспільства про стан реформування страхового сектора та розширення можливостей залучення міжнародних інвесторів до національного ринку.

На європейському рівні міждержавна система регулювання страхування поєднує саморегулювання і державне регулювання. Саморегулювання здійснюється міжнародними об'єднаннями страховиків. Головне з них в Європі – Європейський комітет зі страхування – ЄКС (Comite Europeen des Assurances, CEA), – створений у 1953 році як консультативний і координаційний центр, покликаний сприяти розвитку страхування в Європі і представляти інтереси європейського страхового ринку в міжнародному масштабі. Основне завдання ЄКС – представляти інтереси страховиків країн-членів у міжнародних організаціях, насамперед в ЄС. Напрями роботи ЄКС – це сприяння формуванню страхової культури в суспільстві, організація конференцій, видавнича діяльність у галузі страхування, розвиток інформаційного забезпечення страховиків, участь у розробці міжнародних норм права, захист економічних інтересів учасників національних ринків у взаєминах з їхнім урядом та ін.

Державне регулювання страхування на рівні ЄС ґрунтується на прийнятті і виконанні директив, що стосуються окремо страхування життя і «загального» страхування (тобто решти видів). Для знову створюваних компаній діє зобов'язання сполучати страхування життя з іншими видами страхування. В Європейському Союзі деякі країни обмежують дії страховиків, що не входять у Співтовариство, крім агентської діяльності, морського страхування та обов'язкового страхування, наприклад, страхування цивільної відповідальності власників автотранспорту і страхування повітряного транспорту. Спеціальні дозволи вимагаються в Бельгії та Іспанії. В Австрії іноземний страховик має бути зареєстрований як акціонерне товариство.

Європейське Співтовариство і країни-учасниці ставлять завдання прискорювати і роз'яснити процес ліцензування і визнання. Зокрема, вони зобов'язуються розглянути прохання про дозвіл на діяльність по прямому страхуванню протягом шести місяців і подавати інформацію претендентам щодо аналізу їхніх запитів. ЄС дає гарантію, що національні регулювальні органи країн-учасниць узагалі не будуть вимагати попереднього схвалення умов страхового договору чи тарифів рівня премій.

Генеральна угода у сфері послуг і фінансових операцій містить Додаток з переліком фінансових послуг, включаючи страхування і пов'язані з цим послуги: пряме страхування (страхування життя і решта видів страхування); перестрахування; діяльність страхових посередників (страхові агенти і брокери); послуги, що супроводжують страхування (консультації, актуарні розрахунки, аудит, послуги з урегулювання претензій).

Прийнятий відповідно до Генеральної угоди перелік фінансових послуг, у тому числі страхових, містить у собі чоти-

ри групи послуг: надання послуг у транскордонній формі; надання послуг за кордоном; комерційна присутність; присутність фізичних осіб.

Поряд із режимом найбільшого сприяння і національним режимом, прозорістю законодавства і регулювання, Генеральна угода передбачає: забезпечення належної внутрішньої процедури контролю над діяльністю страхових компаній (включаючи арбітраж і процедури звертань); розробку механізмів визнання ліцензій, посвідчення професійної кваліфікації, що надаються в інших країнах-учасниках; гарантії того, що монополісти й інші ексклюзивні постачальники не порушують принцип найбільшого сприяння та інші зобов'язання Генеральної угоди на внутрішньому ринку.

Інтернаціоналізація фінансової системи обумовила й те, що відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму перестали бути проблемами для окремої країни. Боротьба із цим злом є міжнародною проблемою, яка вимагає застосування сучасних і ефективних методів. На ефективності співпраці усіх органів, що залучені до сфери боротьби з відмиванням коштів, насамперед правоохоронного напрямку, наголошують міжнародні організації, зокрема: Міжнародний валютний фонд; Світовий банк; міжнародна асоціація фінансових розвідок світу – група «Егмонт», Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням «брудних» грошей (Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF), рішення про створення якої прийнято на нараді голів держав та урядів «сімки» у липні 1989 р. Головними задачами FATF на даний час є: 1) розробка і вдосконалення міжнародних стандартів протидії відмиванню доходів та фінансуванню тероризму; 2) вивчення тенденцій та методів (типології) відмивання доходів та фінансування тероризму та підготовка пропозицій по необхідним параметрам; 3) сприяння розповсюдженню запропонованих FATF заходів у глобальному масштабі.

Першим кроком у встановленні єдиних міжнародних стандартів у сфері протидії відмиванню доходів та формуванні правової бази відповідної міжнародної системи заходів стало прийняття FATF у 1990 році Сорока рекомендацій, призначених для застосування усіма країнами світу. Універсальність Сорока рекомендацій забезпечується за рахунок надання державам можливості виявляти певну гнучкість при реалізації запропонованих у них базових принципів з урахуванням особливостей правових систем та інших конкретних обставин [15].

Правовою основою національної системи боротьби з відмиванням «брудних» грошей став Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом».

На виконання цього закону в Україні було створено Національну систему боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, яка має два рівні:

– фінансові посередники: банки, страхові установи, професійні учасники ринку цінних паперів, інвестиційні фонди,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

біржі та інші. Вони зобов'язані ідентифікувати тих своїх клієнтів, які проводять операції, що викликають підозру, виявляти й реєструвати такі операції, а також оперативно повідомляти про них уповноважений орган;

– регулятори ринків фінансових послуг: Національний банк України, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України і Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, які здійснюють регулювання і нагляд за тим, як фінансові посередники виконують вимоги законодавства в сфері боротьби з відмиванням злочинних доходів.

Центром, що забезпечує накопичення, зберігання та аналіз інформації про фінансові операції, що викликають підозру, а також за наявності достатніх підстав надає відповідні матеріали правоохоронним органам, визначено Державний комітет фінансового моніторингу України. Держфінмоніторинг України оперативно збирає, обробляє та аналізує інформацію, яка надходить від фінансових посередників, здійснює обмін інформацією з підрозділами фінансової розвідки інших країн, а також розробку методології виявлення схем відмивання коштів, набутих злочинним шляхом.

Ефективність будь-якої моделі контролю над відмиванням грошей залежить від того, якою мірою вона забезпечує фінансову прозорість діяльності установ фінансового і не фінансового секторів економіки для уповноважених урядових органів. За висновками Р. Хобарта, першочергова мета регулювання та нагляду страхової діяльності полягає в обмеженні підприємницької діяльності страхового ринку пруденційними рівнями [16]. Ми поділяємо позицію О.О. Гаманкової щодо обґрунтування напрямів удосконалення державного регулювання ринку страхових послуг з метою підвищення його прозорості та ефективності, а саме: запровадження стандартних ліцензованих правил страхування; формування макроекономічної статистики ринку страхових послуг за окремими сегментами відповідно до практики країн Євросоюзу; встановлення контролю з боку державного регулятора за проявами недобросовісної конкуренції та демпінгування; запровадження повного спектра процедур контролю платоспроможності вітчизняних страховиків на основі Solvency I та визнання передчасності здійснення такого контролю на засадах Solvency II [11, с. 6].

В умовах глобалізації світової економіки, що стимулює подальший розвиток світової торгівлі страховими послугами, відбувається уніфікація регулювання цієї торгівлі, що передбачає впровадження пруденційного нагляду. Відповідно до Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами такий нагляд – це система наглядових процедур за дотриманням фінансовою установою пруденційних правил, які включають: кількісні та якісні показники, нормативи та вимоги щодо ліквідності, капіталу та платоспроможності, прибутковості та якості активів, ризиковості операцій, якості систем управління та управлінського персоналу, додержання правил надання фінансових послуг тощо [17].

Отже, цілями пруденційного нагляду є: захист інтересів споживачів фінансових послуг, запобігання настанню неплатоспроможності та забезпечення фінансової стійкості фінансових установ через застосування відповідних корегуючих заходів шляхом:

- виявлення підвищених ризиків в діяльності фінансових установ;
- контролю за платоспроможністю, ліквідністю та прибутковістю фінансової установи;
- попередження банкрутства та системної кризи фінансових установ;
- прогнозування майбутніх фінансових результатів на основі звітів поточного періоду.

Зауважимо, що саме визначені цілі обумовлюють функції пруденційного нагляду, серед яких:

- превентивна (preventive function), що спрямована на мінімізацію ризикової діяльності страховиків;
- захисна (protective function) – гарантує реалізацію інтересів страхувальників в умовах неплатоспроможності певного страховика;
- забезпечення (supportive function) – забезпечення фінансової підтримки страхової організації в умовах її кризового стану.

Метою превентивної функції є обмеження найбільш ризикових операцій страховиків для того зменшення потенційної можливості їх неплатоспроможності, що досягається шляхом:

- введення обмежень в формі обов'язкової державної реєстрації та ліцензування; формування мінімальних економічних стандартів (статутний фонд, ліквідність та платоспроможність страховика);
- здійснення нагляду за відповідальністю діяльності страховиків означеним економічним стандартам з метою контролю за стабільністю та надійністю функціонування страхової системи в цілому.

Таким чином, впровадження системи пруденційного нагляду за страховою діяльністю в Україні передбачає такі заходи:

- розробка загальних принципів ідентифікації та оцінки ризиків діяльності страховика на основі міжнародного досвіду;
- удосконалення існуючих тестів раннього попередження з урахуванням світового досвіду та особливостей національного ринку;
- корегування форм звітності страховиків, що подаються до Держфінпослуг, з метою більш логічної їх побудови для якісного моніторингу ризиків страхових компаній, а також відстеження стану та тенденцій в окремих галузях страхового ринку;
- удосконалення нормативно-правових актів з питань пруденційного регулювання відповідно до принципів та стандартів, що прийняті в світовій практиці.

Висновки

Специфіка страхової діяльності вимагає постійного державного втручання у процес її розвитку та обґрунтовує необхідність удосконалення існуючих механізмів регулю-

вання, зміст якого може змінюватися залежно від часу, країни, типу державного устрою, обраної моделі економічної політики, процесів міжнародної економічної інтеграції тощо.

Оптимальна система державного регулювання страхової діяльності на національному рівні передбачає досягнення збалансованості інтересів суб'єктів страхових відносин і органів, що їх регулюють, – захисту страхувальників, забезпечення інтересів страховиків і отримання певної макроекономічної вигоди.

Слід розрізняти такі сфери державного впливу на страхову діяльність: пруденційне, що спрямованого на зменшення ризику в діяльності страхової організації та визначення потенційної можливості ускладнення її діяльності; пряме (правове) регулювання відносин (страховиків, посередників та споживачів); непряме (економічне) регулювання (податкові важелі для стимулювання або обмеження певних дій на страховому ринку); боротьба з відмиванням грошей.

Інтеграційні явища в страховому бізнесі обумовили появу міжнародних установ, які беруть на себе певні керуючі функції, серед яких Міжнародна асоціація органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS), ключові принципи якої охоплюють всі аспекти нагляду страхового ринку, в тому числі операційну структуру наглядового органу, здійснення нагляду, вимоги пруденційного характеру і вимоги до платоспроможності, встановлені для суб'єктів нагляду, нагляд за поведінкою на ринку і запобігання легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом та боротьбу з фінансуванням тероризму.

Введення системи пруденційного нагляду за страховою діяльністю в Україні передбачає такі заходи: розробка загальних принципів ідентифікації та оцінки ризиків діяльності страховика на основі міжнародного досвіду; удосконалення існуючих тестів раннього попередження; корегування форм звітності страховиків, що подаються до Держфінпослуг; удосконалення нормативно-правових актів з питань пруденційного регулювання відповідно до принципів та стандартів, що прийняті в світовій практиці.

Література

1. Осадчая И.М. Государство в переходной экономике: между Левиафаном и анархией / Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – №1. – С. 140–143.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993.
3. Политическая рента в рыночной и переходной экономике: Сб. рефератов. – М., 1995.
4. Стратегічне управління страховою компанією: кол. Моногр. / В.М. Фурман, О.Ф. Філонюк, М.П. Ніколенко, О.І. Барановський та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 440.

5. Страховий ринок України [Текст]: монографія / В.Д. Базилевич. – К.: Тов-во Знання, КОО, 1998. – 374 с.
6. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.04.01 [Електронний ресурс] / В.М. Фурман; Держ. установа «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – К., 2006. – 36 с.
7. Державне регулювання страхової діяльності в Україні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 [Електронний ресурс] / А.Л. Самойловський; Наук.-дослід. екон. ін-т М-ва економіки. – К., 2000. – 17 с. – укр.
8. Державне регулювання страхової діяльності в Україні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 [Електронний ресурс] /; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2006. – 20 с. – укр. <http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06joysdu.zip>
9. Механізми державного регулювання страхової діяльності в Україні: автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 [Електронний ресурс] / Н.П. Докторова; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2008. – 19 с <http://www.nbu.gov.ua/ard/2008/08dnpsdu.zip>
10. Організаційно-економічний механізм регулювання страхової діяльності в Україні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 [Електронний ресурс] / Д.В. Кондратенко; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2006. – 21 с. <http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06kdvsdu.zip>
11. Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.08 / О.О. Гаманкова; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана, державний вищий навчальний заклад. – К., 2010. – 33 с.
12. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
13. Нечипорук Л.В. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації: монографія / Л.В. Нечипорук. – Х.: Право, 2010. – 280 с.
14. Принципи та стандарти Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю. – К.: Козаки, 2004. – 216 с.
15. Рекомендації FATF 40+9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org>
16. Хобарт Р. Концептуальна основа страхового нагляду в Україні: Порівняння з ключовими принципами Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю [Електронний ресурс] / http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=59915
17. Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс] // Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Н.І. ОМЕЛЬЯНЧИК,
НДІІ Мінекономрозвитку України,
Т.Г. НЕЦОРА,
НДІІ Мінекономрозвитку України,
О.Ю. РУДЧЕНКО,
НДІІ Мінекономрозвитку України,
М.Ф. ТЮТЮН,
НДІІ Мінекономрозвитку України

Особливості управління об'єктами державної власності у ряді пострадянських країн

Стаття присвячена дослідженню питань, пов'язаних із формуванням державного сектору та розбудовою систем управління об'єктами державної власності у ряді країн колишнього СРСР.

Ключові слова: державний сектор, системи управління об'єктами державної власності.

Статья посвящена исследованию вопросов, связанных с формированием государственного сектора и развитием систем управления объектами государственной собственности в ряде стран бывшего СССР.

Ключевые слова: государственный сектор, системы управления объектами государственной собственности.

The article deals with issues related to the formation of the public sector and the development of management systems of state property in several countries of the former USSR.

Постановка проблеми. Моніторинг ефективності управління об'єктами державної власності в Україні свідчить, що воно є малоефективним та не відповідає сучасним вимогам. Це зумовлює необхідність розробки та реалізації комплексу заходів щодо його суттєвого поліпшення. У свою чергу, з по-

зицій розроблення рекомендацій щодо зміни системи управління об'єктами державної власності в Україні інтерес представляє зарубіжний досвід розбудови відповідних моделей управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання щодо розвитку державного сектору, визначення його ролі та призначення досліджуються у працях багатьох вітчизняних вчених та науковців, серед яких А. Гальчинський, О. Головінов, Н. Гончарова, І. Жадан, В. Кубіков, Л. Кузьменко, О. Пасхавер, М. Чечетов та ін. Водночас, незважаючи на очевидні ґрунтовні доробки в цій сфері, де головна увага приділялася вивченню моделей управління державним сектором у розвинутих країнах, не одержали достатнього висвітлення питання, пов'язані з сучасними тенденціями вдосконалення системи управління державним майном у країнах колишнього СРСР, що є важливим з позиції вдосконалення моделі управління в Україні.

Метою статті є оцінка практики діючих систем управління державного сектору у ряді пострадянських країн, зокрема Російській Федерації (РФ), Республіці Білорусь (РБ) та Республіці Казахстан (РК) з позиції можливості їх використання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Вивчення досвіду формування державного сектору та побудови систем управлін-

ня об'єктами державної власності у ряді пострадянських країн показало, що цей процес має багато спільних рис із практикою в Україні, хоча є і певні суттєві відмінності.

По-перше, якщо в Україні державна власність відокремлена від власності адміністративно-територіальних одиниць (комунальної власності), то у РК та РБ державна власність виступає у вигляді республіканської та комунальної власності. У РФ через її федеральний устрій державна власність – це федеральна власність та власність суб'єктів РФ.

По-друге, у РФ, РБ та РК політика і практика управління державним сектором щодо стратегії його розвитку підкріплені відповідними офіційними концепціями, в яких визначено основи державної політики у сфері управління держмайна, у той час як в Україні ще по цей час відсутні такі концептуальні підходи [6, 8, 9]. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» в цій ролі не може її замінити, адже у ньому відсутня детально пророблена правова регламентація процедур управління державним майном, наразі головна увага приділена визначенню повноважень уповноважених органів [4]. Слід зазначити, що Закон України «Про управління об'єктами державної власності» було прийнято лише у вересні 2006 року, в той час як у РФ, РБ та РК відповідні концепції були прийняті у 1999–2000 роках. Також до цього часу в Україні не прийнято закон «Про Фонд державного майна», оновлену Державну програму приватизації, нормативний документ, який би регулював порядок повернення до державної власності безхазяйного та конфіскованого майна за рішенням суду.

По-третє, у РФ, РБ та РБ функціонування системи управління об'єктами державної власності більш детально регламентовано відповідними правовими актами. Так, на відміну від України для управління такими значущими об'єктами, як майно державних підприємств, у РФ, РБ та РБ прийнято відповідні закони¹, в яких досить чітко регламентовано їхній правовий статус, права та обов'язки власників, порядок створення, реорганізації, ліквідації, приватизації, реєстрації, прописано сфери діяльності, принципи ціноутворення, оплати праці керівництва та найманих працівників, відповідальність тощо.

Крім нормативних актів, що регламентують правовий статус державних унітарних підприємств, у РК прийнято і спеціальний закон «Про державний моніторинг власності у галузях економіки, що мають стратегічне значення», який регулює суспільні відносини, що виникають у процесі здійснення державного моніторингу власності у цих галузях, а також визначає підстави та умови його проведення [4]. Також заслуговує на увагу і прийнятий на початку 2011 року у РК Закон «Про державне майно», в якому вперше на пострадянському просторі зроблено спроба систематизувати правову базу щодо держвласності, закріпити правові засади, принципи і положення, що регулюють відносини, які складаються в процесі здійснення державою прав на майно, а також відносини з контролю за його ефективним використанням [3].

По-четверте, якщо у РФ, РБ та РК державні установи включено до складу суб'єктів господарювання державного сектору, то в Україні згідно з п. 2. ст. 22 Господарського кодексу суб'єктами господарювання є суб'єкти, що діють на основі лише державної власності, а також суб'єкти, державна частка у статутному фонді яких перевищує 50% чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів.

По-п'яте, у РФ та РК держсектор характеризується застосуванням більш широкого спектру організаційно-правових форм господарювання. Так, у РК поряд із такими звичними для України формами, як «національний холдинг» та національна/державна компанія, функціонують такі специфічні утворення, як «національний керуючий холдинг», «соціально-підприємницька корпорація», «національний інститут розвитку». У свою чергу, в РФ держпідприємства зазвичай зареєстровані у вигляді однієї з таких форм: акціонерні товариства (відкриті та закриті), унітарні підприємства (на праві господарського відання або оперативного управління), держкорпорації та державні установи (бюджетні та автономні).

По-шосте, Україну від РФ, РБ та РК відрізняє і система державних органів, які опікуються здійсненням державної політики у сфері управління державною власністю, їх підпорядкованість, повноваження та вид (тобто чи є вони організаційно-самостійними або є структурними підрозділами інших органів). Зокрема, якщо ФДМУ є центральним органом виконавчої влади із спеціальним статусом, який у своїй діяльності підпорядкований і підзвітний Верховній Раді, то Комітет державного майна та приватизації РК є відомством Міністерства фінансів, Федеральне агентство з управління державним майном знаходиться у віданні Міністерства економічного розвитку РФ. У свою чергу, Державний комітет з майна РБ є республіканським органом державного управління, який підпорядкований уряду РБ. Крім цього, Державний комітет з майна РБ має у своєму складі спеціальний структурний підрозділ – Фонд державного майна, який також наділений повноваженнями та здійснює спеціальні функції (виконавчі, контрольні, регулюючі та інші) у сфері управління розпорядження, приватизації, оцінки та обліку майна, що перебуває у власності РБ.

Аналіз основних повноважень зазначених органів у сфері управління державною власністю свідчить, що чи не найголовнішою різницею у повноваженнях, покладених на ФДМУ, є те, що на відміну від Федерального агентства з управління державним майном РФ та Державного комітету з майна РБ він не є уповноваженим органом щодо проведення єдиної державної політики у галузі земельних відносин, геодезії, картографії, забезпечення ведення моніторингу земель,

¹ У РФ – Федеральний закон РФ «Про державні та муніципальні унітарні підприємства», у РК – Закон «Про державне підприємство», у РБ – постанова Ради Міністрів РБ «Про порядок створення унітарних підприємств, установ, майно яких знаходиться у республіканській власності, їх реорганізації та ліквідації».

державного земельного кадастру. Також на відміну від Федерального агентства з управління державним майном РФ на ФДМУ не здійснює повноваження по роботі з арештованим та безхазяйним майном і державною власністю.

По-сьоме, слід відзначити, що мережа суб'єктів управління у країнах, що розглядаються, виникла не як результат цілеспрямованого вибору тієї чи іншої схеми управління, а вона є похідною від фактичного розподілу державних об'єктів між органами управління або господарськими структурами.

По-восьме, у РФ, РБ та РК, як і в Україні, немає єдиного державного органу, який би здійснював повноваження з управління державною власністю (рис.1–3). На сьогодні функції щодо управління державною власністю розподілені між цілим рядом спеціалізованих та галузевих органів (міністерствами, комітетами, агентствами тощо). Крім цього, частина державних регуляторних функцій та функцій з управління державним майном (корпоративними правами) у країнах, що розглядаються, покладено на такі спеціальні утворення як «національні холдинги», «національні компанії (в тому числі соціально-підприємницькі)», «національні інститути розвитку» (РК), державні корпорації (РФ), державні об'єднання (РБ). Наразі така невизначеність інституційного середовища управління державною власністю призводить до значних втрат державного майна, його нецільовому використанню, корупції.

По-дев'яте, у державному секторі РФ, РК, як і в Україні, домінує така організаційно-правова форма господарювання, як «державне підприємство». Проте якщо в Україні та РФ лівову частину по цьому колу становлять державні підприємства за-

сновані на праві господарського відання, то у РК – державні підприємства на праві оперативного управління (тобто, казенні підприємства), більшість з яких перебуває у комунальній власності². Зі свого боку у держсекторі РБ питома вага держпідприємств станом на початок 2011 року становила 47,7%, у той час як господарських товариств – 52,3%.

По-десяте, ефективність функціонування державного сектора у РФ, РБ та РК, як і в Україні, в цілому не відповідає розміру економічного потенціалу, який він має. Аналіз головних недоліків у сфері функціонування господарюючих суб'єктів з державною участю у країнах, що розглядаються, показує, що вони практично такі самі, як і в Україні: корумпованість керівників; слабкий контроль за діяльністю менеджменту; протистояння державних інтересів та інтересів приватних акціонерів в АТ; загроза втрати важелів для дотримання і захисту своїх інтересів в АТ; непрозорість проведення тендерів; розкрадання державних коштів; недостатня прозорість політики працевлаштування; неефективний розподіл державних коштів; проблеми рентабельності в державних підприємствах; невідповідність виплат до бюджету у вигляді дивідендів і податків у порівнянні з результатами діяльності; відсутність досто-

² Довідково: станом на 01.01.2011 р. у державній власності Казахстану нараховується 4693 держпідприємств, в тому числі на праві господарського відання – 802 (або 17,1% від загальної їх кількості) та оперативного управління – 3891 (або 82,9%). У свою чергу у республіканській власності функціонує 329 держпідприємств (в тому числі на праві господарського відання – 122 або 37,1%, на праві оперативного управління – 207 або 62,9%), у комунальній власності – 4364 (в тому числі на праві господарського відання – 680 або 15,6%, на праві оперативного управління – 3684 або 84,4%).

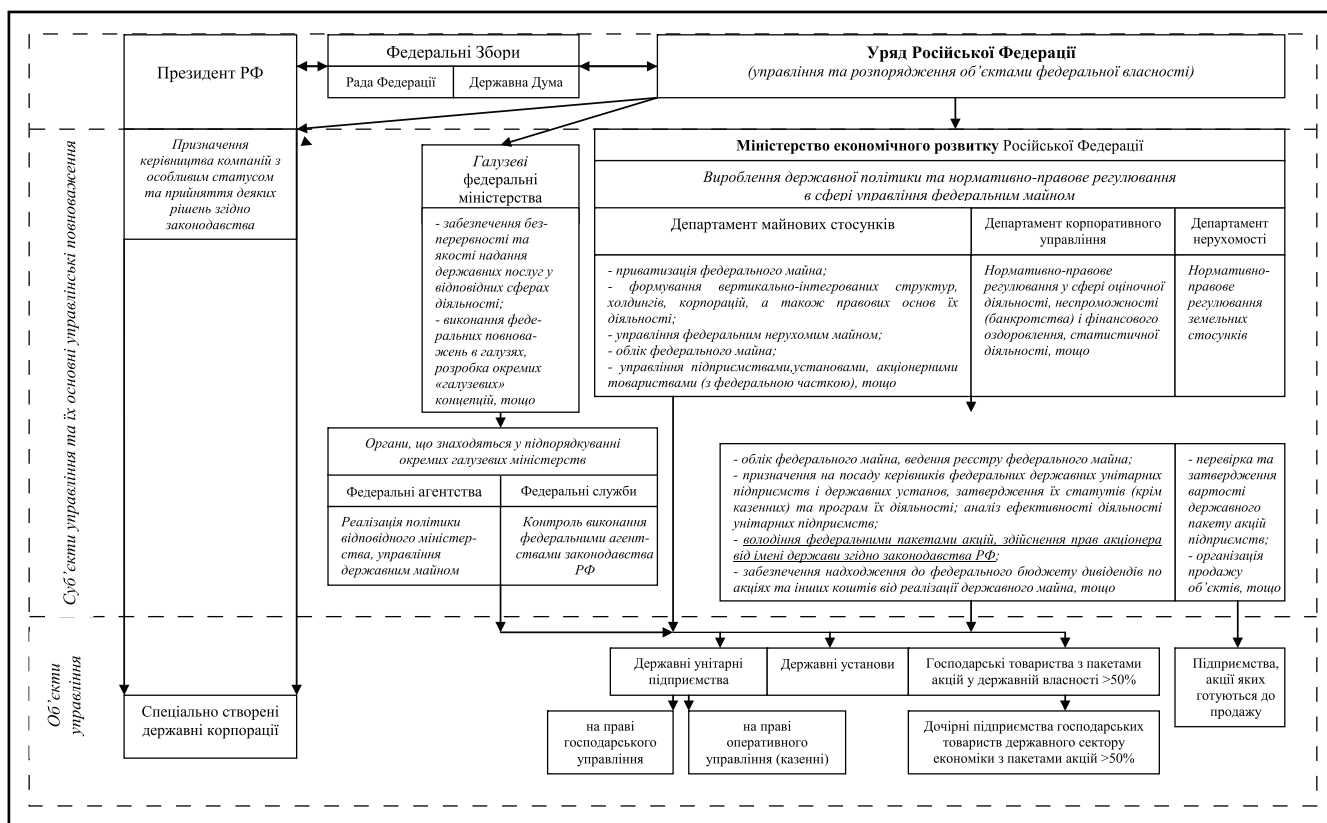


Рисунок 1. Діюча модель управління державним сектором Російської Федерації

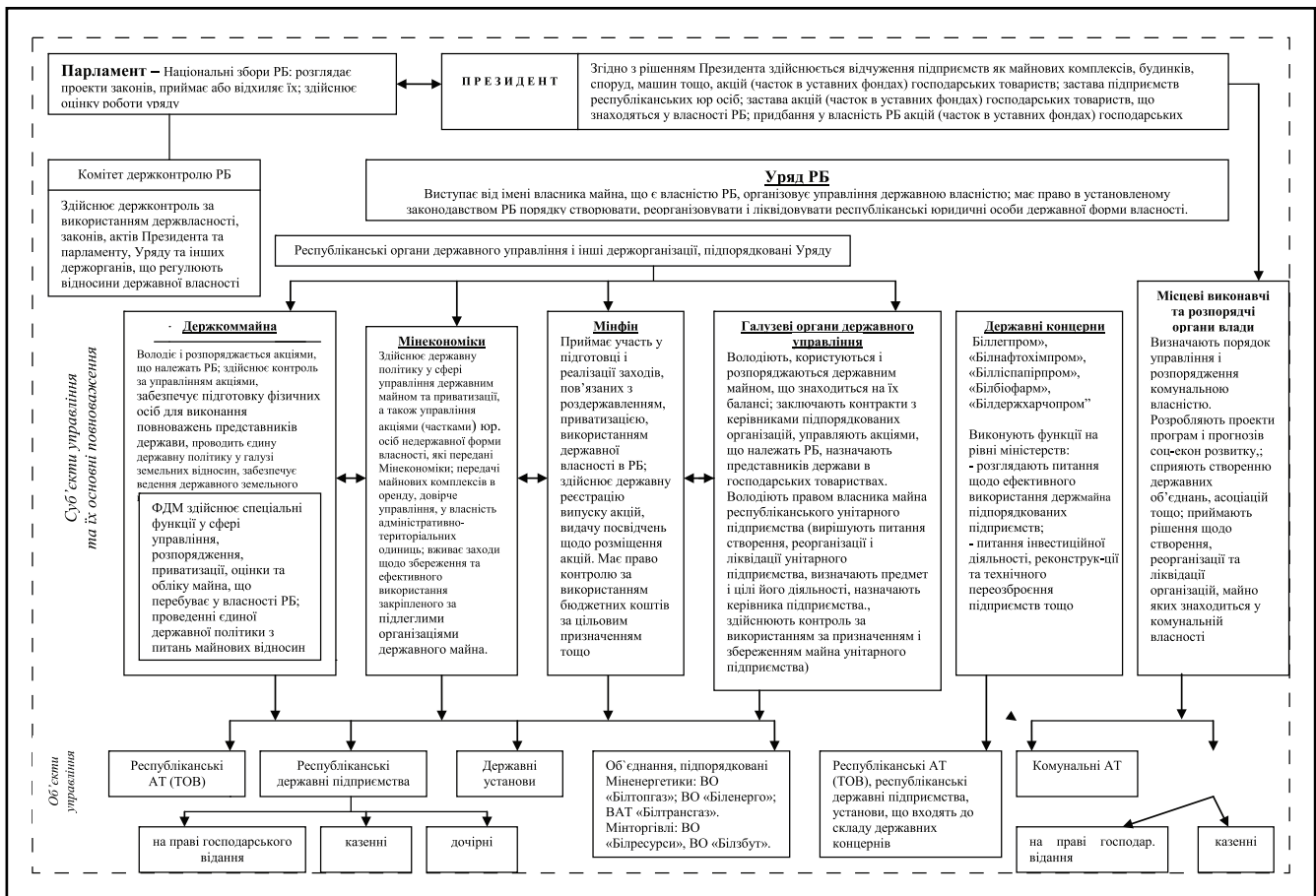


Рисунок 2. Діюча модель управління державним сектором в Республіці Білорусь (РБ)

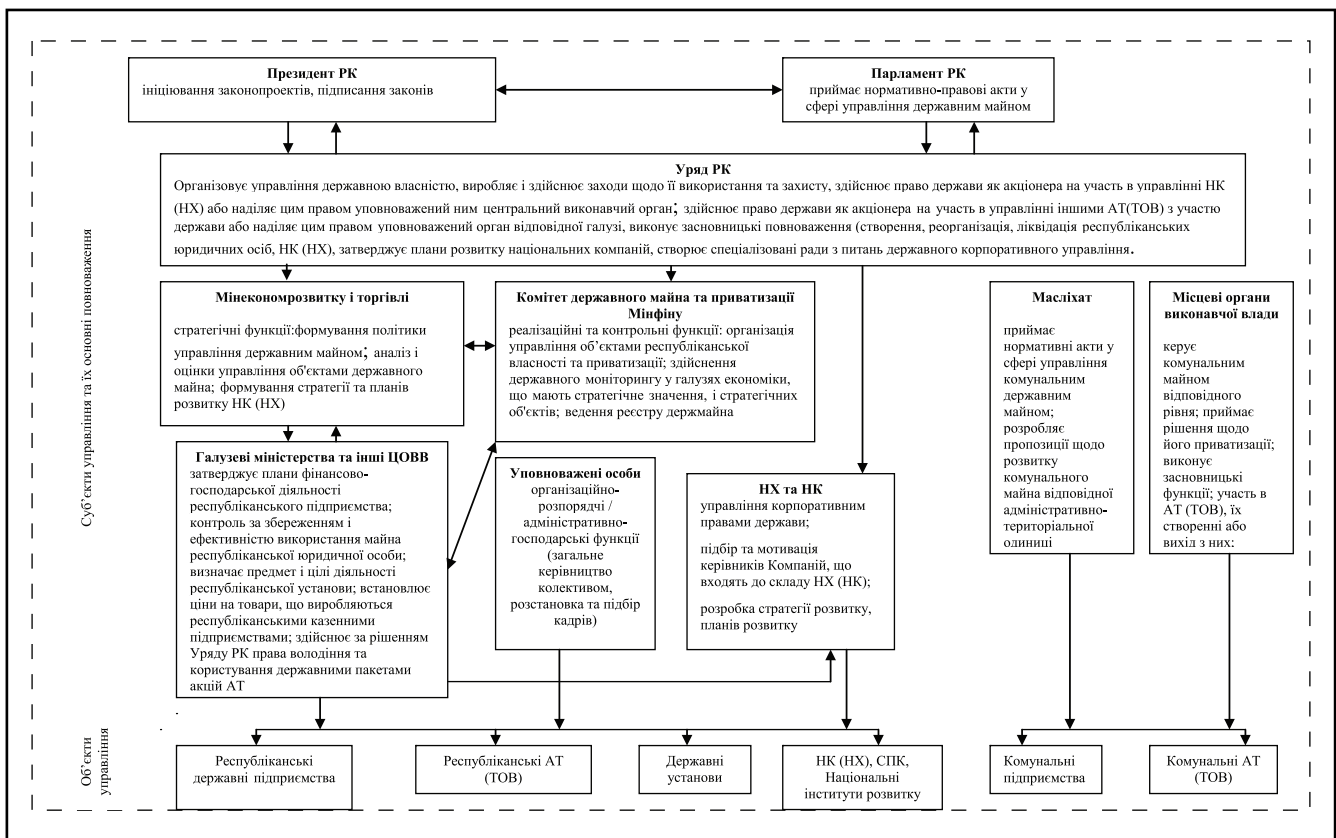


Рисунок 3. Діюча модель управління державним сектором у Республіці Казахстан (РК)

Систематизація основних порушень і недоліків, оцінка наслідків і заходи нейтралізації у сфері функціонування державних підприємств

Зміст порушень і недоліків	Оцінка наслідків	Заходи щодо нейтралізації порушень
Розкрадання державної власності, нецільове використання державного майна	Загроза економічній безпеці, матеріальний збиток, зростання тіньової економіки	Надання боротьби з корупцією системного характеру, ефективності, реальності й невідворотності; чітке визначення функцій та компетенції усіх суб'єктів управління об'єктами державної власності
Проблема рентабельності господарюючих суб'єктів з державною участю	Корупція, неефективне витрачання державних коштів	Глибокий моніторинг діяльності підприємств
Нецільове освоєння або недостатнє освоєння державних коштів	Зниження можливостей держави у вирішенні стратегічних проблем розвитку економіки	Коригування законодавства про неплатоспроможність, банкрутство
Відсутність глибокого моніторингу діяльності господарюючих суб'єктів з державною участю	Активізація рейдерства, криміналу, корупції, нанесення збитків державі	Активізація контролю ефективності державної власності, надходження коштів від використання державного майна до бюджету, управління державною власністю
Відсутність гарантій захисту прав держави як власника	Корупція, кримінал, завдання шкоди бюджету і населенню країни	Прийняття законів «Про державні активи», «Про націоналізацію», «Про Фонд державного майна» та відповідну до вимог часу оновлену Державну програму приватизації

вірного і повного розміру ринкової вартості активів державних підприємств, відсутність механізму ринкової оцінки об'єктів, що належать державі; халатність службовців по відношенню до своїх обов'язків; низька кваліфікація керівників підприємств (див. табл.). Це свідчить про необхідність подальшого здійснення комплексу заходів щодо підвищення рівня прозорості, кваліфікації менеджерів та їх відповідальності за використання державних активів.

Висновки

Таким чином, стосовно країн колишнього СРСР слід зазначити, що для них характерним є незавершеність адаптації цього сектора до ринкових умов господарювання, тобто їх моделі управління можна визначити як такі, що знаходяться в стадії трансформації. При цьому моделі управління держсектором в цих країнах еволюціонізують в основному у напрямі дуальної моделі, а в окремих випадках (наприклад, у РФ щодо державних корпорацій, стратегічно важливих підприємств) – з елементами централізованої моделі (про значному ступені консолідації господарських структур). Крім того, характерним для них є те, що, по-перше, все ще значну частку складають державні підприємства, котрі функціонують на правах повного господарського ведення, а по-друге, з точки зору консолідації та реструктуризації державного сектору заслуговує на увагу досвід Казахстану, де здійснені заходи щодо корпоратизації та інтегрування господарських структур, а також РФ із впровадження систем та інструментів корпоративного управління (зокрема, механізм «золотої акції»). В той же час аналіз свідчить, що ефективність використання державних активів в країнах пострадянського простору все ще залишається на недостатньо високому рівні, що вимагає необхідності подальшого здійснення комплексу заходів щодо підвищення рівня прозорості, кваліфікації менеджерів та їх відповідальності.

Література

1. Балацкий Е.В., Кобышев В.А. Российская модель государственного сектора экономики. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 390. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kapital-rus.ru/articles/article/181135.
2. Державний сектор і функції держави у період кризи / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, О.М. Кошик, К.М. Агеева, Д.П. Згорюк. – Режим доступа: c-e-d.info/doc/monograph/DerSector.doc
3. Закон Республики Казахстан «О государственном имуществе» от 01.03.2011 г. 413-IV. <http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=04800&ogl=all>
4. Закон Республики Казахстан «О государственном мониторинге собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=02907&all=all>
5. Закон України «Про управління об'єктами державної власності». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=185-16
6. Концепция управления государственным имуществом и приватизации в РФ в ред. Постановления Правительства РФ от 29.11.2000 №903. – base.consultant.ru/cons/cgi/online
7. Кузык М.Г., Мальгинов Г.Н., Радыгин А.Д., Симачев Ю.В. Государственный сектор и новая приватизационная политика. Документ экспертной группы по обновлению Стратегии-2020 «Управление государственной собственностью и приватизация». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gosbook.ru/node/16943>
8. Постановление Правительства Республики Казахстан от 21 июля 2000 года №1095 «Об одобрении Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Республике Казахстан». – Режим доступа: <http://www.kgip.kz/aspectZFP>.
9. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10.08.2000 г. №1240 «О концепции управления государственным имуществом в Республике Беларусь на 2001 – 2005 годы». – Режим доступа: <http://www.lawbelarus.com/repub2008/sub34/text34072.htm>.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

О.С. ГРИГОРСЬКА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Світовий досвід формування бюджетної політики

Проаналізовано світовий досвід практики формування і реалізації стратегії ефективної бюджетної політики у різних країнах та можливості використання в Україні найбільш вдалих та інноваційних підходів щодо використання її регуляторного потенціалу.

Ключові слова: бюджетна політика, інноваційний підхід, регуляторний потенціал.

Проанализирован мировой опыт практики формирования и реализации стратегии эффективной бюджетной политики в разных странах и возможности использования в Украине наиболее удачных и инновационных подходов от- носительно использования ее регуляторного потенциала.

Ключевые слова: бюджетная политика, иннова- ционные подходы, регуляторный потенциал.

An international experience of practice formation and re- alization of effective budget/fiscal policy strategy in different countries as well as possibilities to use in Ukraine the most successful and innovative approaches as for the usage of its regulatory potential are (been) analysed in the article.

Постановка проблеми. Бюджетна політика і механізм її реалізації формується та діє в конкретних соціокультурних, економічних, політичних умовах, вирішує проблеми націо- нальних економік, тобто враховує специфіку інституційного середовища конкретної країни. використовуючи світовий досвід формування і реалізації бюджетної політики у системі державного регулювання, необхідно враховувати фактор часу та інституційні особливості (рівень розвитку та ступінь зрілості інститутів певної країни).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Остан- німи десятиріччями найбільш яскравим прикладом ефектив- ного бюджетного регулювання економіки стали здобутки еко- номічної політики адміністрації президента Б. Клінтона у США. Шляхом поєднання інструментарію податкової політики (змі- ни податкових ставок, податкових механізмів стимулювання інвестицій у науку і технології, освіту та перепідготовку кадрів) з іншими регуляторними заходами було суттєво скорочено колосальний дефіцит бюджету, призупинено відносно зро- стання державного боргу, знижено темпи інфляції, підвищено рівень зайнятості населення і збільшено темпи економічного зростання. Так, за період 1991–2001 років у США спостері- галися найвищі темпи приросту ВВП серед високорозвинє- них держав – у середньому 3,4% щорічно. (Для порівняння: у зазначений період цей показник у середньому по країнах ОЕСР і ЄС становив 2,8% і 2,0% відповідно [8].)

Мета статті – проаналізувати світовий досвід практики формування і реалізації стратегії ефективної бюджетної по- літики у різних країнах та можливості використання в Украї- ні найбільш вдалих та інноваційних підходів щодо викори- стання її регуляторного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Початок ери профіцитів характеризується розробкою і затвердженням податкової ре- форми. Податкова реформа передбачала скорочення феде- рального прибуткового податку на суму \$1,35 протягом 10 років (з 2001 по 2010 рік) [6]. Результатом такої бюджетної політики в США стало економічне зростання з 2003 року.

Бюджетна політика розвинених держав Західної та Центральної Європи і Великої Британії представляє значний науковий інтерес.

Як відомо, до особливостей західноєвропейського регулювання належать інтенсивність та активне втручання держави в економіку. Воно охоплює увесь процес суспільного відтворення – від регулювання ринкових відносин – до впливу на структуру й темпи росту виробництва, нагромадження та хід циклу (антикризове регулювання) [7].

Національні господарства Західної і Центральної Європи, маючи свої особливості, підпорядковані дії об'єктивного закону циклічності економічного розвитку. Більшість з них ґрунтувалися на одній з моделей макроекономіки, яка обумовлює сукупний попит і заощадження. Так, зростання державного боргу в Данії спонукало уряд протягом 1987–1993 років здійснювати податкову реформу; скорочення позик; обмеження імпорту; і так звану картопляну терапію, іншими словами зменшення «споживчого кошика» [1].

У Великій Британії, яка впроваджувала ідеї «економіки пропозиції», дефіцит бюджету у 1981 році становив 14 млрд. ф. ст., в 1984 році – 10 млрд. ф. ст. Продаж державної власності у другій половині 1980-х роках зменшив бюджетний дефіцит, а в 1988–1989 роках допоміг подолати його і досягти профіциту бюджету. Але починаючи з 1997 року бюджетна політика Великої Британії характеризується «золотим» та «інвестиційним» правилами, які закріплені у Кодексі фінансової стабільності. «Золоте правило» Британського казначейства означає розмежування капітальних і поточних витрат державного бюджету. «Інвестиційне правило» передбачає використання позик лише на фінансування інвестицій, що дозволяє здійснювати вигідні, хоча й дорогі інвестиційні проекти.

У розвинених країнах широко використовується боргове фінансування, як надання кредиту економіці для стимулювання економічної динаміки. Починаючи з 1970-х років дефіцит бюджету в європейських країнах часто перевищував нормативне значення, встановлене на рівні 3% ВВП.

Більшість зарубіжних країн використовує бюджетний механізм з акцентом на збільшення державних видатків як інструменту стимулювання економічного зростання, а механізм перевищення витрат держави над доходами фактично розглядається як надання кредиту економіці» [4].

Як правило, реформи державних фінансів, спрямовані на зниження рівня оподаткування та скорочення державних видатків, розширюють базу оподаткування. Серед промислово розвинених країн, які достатньо активно проводять політику гнучкої зміни податкових ставок та державних видатків, Нова Зеландія, Австрія, Великобританія, Австралія, США, Японія, Швеція, Швейцарія.

Останнім часом такі країни, як в Азії – Гонконг, Малайзія, Таїланд, Сінгапур, Тайвань, найбільш ефективно використовують кейнсіанські методи бюджетної політики. Дослідники підкреслюють, що саме ці країни (за виключенням Таїланду)

найменше втратили від азійської фінансової кризи 1997–1998 років.

У зарубіжних країнах протягом 1990-х років бюджетна політика зазнала певних змін стосовно співвідношення її складових та підвищення ролі у системі державного регулювання. При цьому механізми та інструменти бюджетної політики, які застосовуються у розвинених країнах не мають суттєвих відмінностей. Спостерігаються різні зміни у структурі дохідної та видаткової частин бюджету під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. У структурі видатків традиційно важливе місце займають соціальні видатки. Євроінтеграційні процеси, спричинені глобалізацією, приводять до уніфікації та типізації процедур їх використання у країнах Західної Європи.

Бюджетна політика у країнах з розвинутою ринковою економікою постійно змінюється внаслідок розвитку суспільства, еволюції самої ринкової економіки, зміни урядів, переходу до влади певної партії зі своїм теоретичним обґрунтуванням проблем та шляхів їх вирішення. Конкретні напрями бюджетної політики також обумовлюються структурними зрушеннями, розвитком науково-технічного прогресу.

Бюджетна політика на сучасному етапі в різних країнах світу продовжує залишатися вагомим інструментом впливу на соціальні та економічні процеси, вирішуючи проблеми забезпечення зайнятості, підвищення темпів економічного зростання, купівельної спроможності населення тощо.

Заслугує на вивчення питання підготовки бюджетної резолюції та врахування її положень у ході бюджетного процесу. Показовим у цьому плані є як досвід США, так і європейських країн.

Бюджетна резолюція є результатом виробленого спільного «бачення», узгоджених намірів різних гілок влади щодо формування бюджету та бюджетних відносин. Вона формує контури, в межах яких конгрес розглядає і ухвалює рішення про доходи, видатки й інші пов'язані з бюджетом питання, тобто є реальним підґрунтям для конгресу для розробки бюджету.

Важливим позитивним елементом американського досвіду розроблення й ухвалення бюджетних резолюцій є не лише подання у них деталізованих розрахунків на кілька років доходів і видатків бюджету в контексті наявних і нових бюджетних повноважень, а ще й те, що в цих документах загалом визначається ступінь державного втручання в економіку. Але після світової фінансової кризи перед США постає два насущні завдання в області податково-бюджетної політики: підвищити верхню межу боргу і почати важкий процес скорочення розміру дефіциту і боргу. До кінця цього року сума федеральних боргових інструментів на руках в населення і корпорацій досягне 70% розміру економіки США, майже подвоївшись у порівнянні з 36% в 2007 році. Дефіцит федерального бюджету цього року складе 9,3 відсотка ВВП. Це просто непосильний тягар. Якщо ситуація розвиватиметься на автопілоті, борг продовжуватиме зростати швидше, ніж економіка, поки фінансові ринки не скажуть «достить». У той же час дуже велике скорочення бюджетних ви-

трат у короткостроковій перспективі може надмірно ослабити економіку, відновлення якої проходило дуже поступово і останнім часом загальмувалося [2].

Загальновизнаною у світі практикою є розширення горизонту фінансового планування. У Великій Британії та Німеччині бюджет формується на п'ять років, у Російській Федерації – на три.

Ще одним стабілізуючим інструментом бюджетної політики в Російській Федерації став Стабілізаційний фонд, дає змогу виконувати існуючі зобов'язання без радикальних змін (таких як скорочення бюджетної мережі, невиконання державних контрактів, секвестр видатків та ін.) у бюджетній сфері [3]. Бюджетна політика на черговий фінансовий рік визначається Бюджетним посланням президента РФ, що направляється Федеральним Зборам на початку попереднього року.

Ще хотілося б відмітити позитивний досвід Республіки Казахстан: одним з основних елементів бюджетних реформ став перехід до використання моделі бюджетування, орієнтованого на результати в рамках середньострокового фінансового планування. В рамках цієї моделі бюджет формується виходячи з цілей і планованих результатів державної політики. Бюджетні витрати мають чітку прив'язку до функцій і державних послуг. Нова система державного планування Республіки Казахстан включає такі взаємозв'язані рівні: 1) Стратегія розвитку Казахстану до 2030 року; 2) Стратегічний план розвитку Казахстану на 10 років; 3) Державні програми на 5 років; 4) Прогноз соціально-економічного розвитку на 5 та 3 роки; 5) Стратегічний план державного органу на 3 роки; 6) республіканський та місцеві бюджети на 3 роки; 7) операційний план державного органу на 3 роки. Кожен рівень нової системи державного планування – це самостійний програмний документ. Система об'єднує стратегічні програмні документи [5].

Висновки

Практичний досвід проведення бюджетної політики розвинутих країн свідчить про важливість виконання умови послідовності (спадковості) рішень у реалізації бюджетної політики (тобто дотримання стратегічного курсу попередників з коригуваннями тактики). Стратегія бюджетної політики у розвинутих країнах світу (США, країни Центральної та Західної Європи) є складовою загальної державної економічної стратегії, засобом стимулювання економічного зростання та ефективної перебудови економічної структури суспільства.

Література

1. Гутник В.П. Финансовая политика стран ЕС: моногр. / [В.П. Гутник, И.А. Подколзина, Е.П. Островская и др.]. – М.: Наука, 2004. – 266 с.
2. Електронний ресурс: <http://blog-imfdirect.imf.org/2011/07/25/between-a-rock-and-a-hard-place-us-fiscal-policy/>
3. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання: моногр. / І.В. Запатріна. – К.: Інститут соц.-ек. стратегій, 2007. – 528 с.
4. Лисяк Л.В. Бюджетна складова соціально-економічного розвитку / Л.В. Лисяк // Фінансово-бюджетна політика в контексті соціально-економічного розвитку регіонів: тези міжнар. наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 10–20 березня 2009 р.). У 2-х т. – Том 1. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2009. – С. 120.
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі Республіки Казахстан <http://www.minplan.kz/economyabout/330/23687/>
6. Травкина Н.М. Федеральный бюджет США: закон и политика. Законодательное регулирование и практика бюджетного процесса / Н.М. Травкина – М.: Наука, 2002. – 224 с. (Институт США и Канады)
7. Шевичук В.О. Державні фінанси зарубіжних країн / В.О. Шевичук // Фінанси України. – 2002. – №2. – С. 3–12.
8. OECD Economic Outlook, №72, June 2002, p. 234.

Н.О. СИМЧЕНКО,
д.е.н., доцент, НТУУ «КПІ»

Дослідження впливу корпоративної соціальної відповідальності на ділову репутацію підприємств

У статті запропоновано конкретний економіко-математичний інструментарій оцінювання впливу корпоративної соціальної відповідальності на ділову репутацію промислових підприємств.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, ділова репутація підприємства, оцінювання ділової репутації підприємства.

В статье предлагается конкретный экономико-математический инструментарий оценки влияния корпоративной социальной ответственности на деловую репутацию промышленных предприятий.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, деловая репутация предприятия, оценка деловой репутации предприятия.

The specific economical and mathematical tools of defining the impact of CSR on the business reputation of industrial enterprises are discussed in this article.

Keywords: corporate social responsibility, business reputation of enterprise, evaluation of business reputation of enterprise.

Постановка проблеми. Формування передумов розвитку соціальної відповідальності в діяльності промислових підприємств потребує дослідження закономірностей впливу соціально відповідальної поведінки на економічні показники діяльності підприємства. Критичний аналіз сучасних досліджень щодо оцінювання економічного ефекту залежно від розвитку соціальної відповідальності дає змогу визначити доцільність оцінювання економічної ефективності через розрахунок такого комплексного показника підприємства як ділова репутація. Цілком ймовірним є те, що управління діловою репутацією як стратегічно важливим для підприємства активом значною мірою визначається ступенем розвиненості соціально орієнтованого управління діяльністю підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Більшість експертів у сфері корпоративної соціальної відповідальності та практиків бізнесу [1–6] дотримуються тієї точки зору, що позитивна ділова репутація компанії робить її привабливою для інвесторів, підвищує її капіталізацію, дозволяє збільшити доходність, посилює конкурентні позиції компанії при виході на нові ринки, а також забезпечує підтримку серед широких верств населення.

Метою статті є дослідження та оцінювання впливу корпоративної соціальної відповідальності на ділову репутацію машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Оцінювання впливу корпоративної соціальної відповідальності на ділову репутацію підприємств здійснено шляхом аналізу сукупності кількісних та якісних показників, які певною мірою характеризують стан розвитку корпоративної соціальної відповідальності (табл. 1).

На початковому етапі здійснено об'єднання кількісних та якісних показників у групи, виявлено факторні змінні та рівні вкладень моделі. Виявлено чотири групи множин змінних: $x_2 = f_1(x_3, x_{11})$, $x_{13} = f_2(x_3, x_{11})$, $y_1 = f_3(y_5)$, $y_2 = f_4(y_8)$, а також два рівні вкладень моделі, що підтверджується кореляційною матрицею і лінійною апроксимацією залежностей змінних:

I рівень вкладень: $x_2 = f_1(x_3, x_{11})$, $x_{13} = f_2(x_3, x_{11})$, $y_1 = f_3(y_5)$, $y_2 = f_4(y_8)$;

II рівень вкладень: $z_1 = f_5(x_2, x_{13}, y_1, y_2)$, де z_1 – ділова репутація підприємства.

Коефіцієнти парної кореляції між змінними контролюються в усіх інтервалах відпрацювання моделі, що забезпечує необхідну точність і чутливість проведення імітаційного експерименту.

За результатами кореляційного аналізу оцінювання взаємовпливу кількісних та якісних показників розвитку соціальної відповідальності сформуємо пару відображень (1, 2):

$$X \rightarrow f \in \{d_1, \dots, dl\}, \quad (1)$$

$$Y \rightarrow g \in \{h_1, \dots, hk\}, \quad (2)$$

де $\{d_1, \dots, dl\}$, $\{h_1, \dots, hk\}$ – групи з l і k елементів, які сформовані за кореляційною ознакою.

Таблиця 1. Сукупність кількісних та якісних показників оцінки стану розвитку корпоративної соціальної відповідальності

Кількісні показники		Якісні показники	
позначення	показник	позначення	показник
X_1	Чистий дохід	Y_1	Соціальна політика підприємства
X_2	Чистий прибуток	Y_2	Якість системи корпоративного управління
X_3	Чисті активи	Y_3	Рівень компетентності управлінського персоналу
X_4	Частка позиченого капіталу в активах	Y_4	Система навчання та розвитку персоналу
X_5	Частка основних засобів в активах	Y_5	Рівень соціальної захищеності працівників підприємства
X_6	Прибуток на задіяні активи	Y_6	Корпоративна культура
X_7	Прибуток на інвестований капітал	Y_7	Ділова практика по відношенню до споживачів
X_8	Прибутковість	Y_8	Ділова практика по відношенню до постачальників та інших ділових партнерів
X_9	Співвідношення позиченого та власного капіталу	Y_9	Відповідність нормам чинного законодавства України
X_{10}	Рентабельність реалізації	Y_{10}	Регулярність складання нефінансової звітності
X_{11}	Ліквідність	Y_{11}	Рівень забезпечення населення регіону робочими місцями
X_{12}	Кількість працівників	Y_{12}	Рівень реалізації екологічних програм
X_{13}	Продуктивність праці	Y_{13}	Участь у регіональних програмах соціального розвитку
X_{14}	Витрати на оплату праці	Y_{14}	Благодійна допомога та спонсорська діяльність
X_{15}	Середня місячна заробітна плата	Y_{15}	Рівень інформатизації робіт, пов'язаних з реалізацією соціальних програм
X_{16}	Чистий дохід на одного працівника		
X_{17}	Частка добровільних соціальних витрат на соціальні програми у чистому доході		
X_{18}	Частка добровільних соціальних витрат на соціальні програми у загальній сумі витрат		

Зважаючи на виявлену кількість вкладень моделі, важливим є визначення нечіткої шкали класифікації ознак і вибір типу нечіткого числа представлення даних. Для обраної множини змінних введемо 5-інтервальну класифікацію нечіткої шкали множин, а саме: VL – дуже низький рівень показника (30%), L – низький (50%), M – задовільний (70%), H – високий (80%), VH – дуже високий (90%). При цьому доцільним є використання нечіткого трапецієподібного числа (T -числа) із змінними пороговими даними $0,3 \pm a$; $0,7 \pm b$, які визначаються за результатами аналізу тенденцій статистики вхідних даних. Згідно з вищенаведеним алгоритмом будується факторна модель на основі індикаторів, які представлені 20-розрядним нечітким числом. Розрахунок функції приналежності μ є $\{0;1\}$ здійснюється виходячи з гістограми попадання значень вхідних даних у спостережуваний інтервал нечіткої шкали. Побудована система на базі нечітких знань має містити такий механізм нечітко-логічного висновку, який би дозволив визначити рівень ділової репутації підприємства на основі всього масиву кількісної та якісної інформації.

Функція приналежності матиме вигляд (3):

$$\mu_i^j(X, Y, Z), \quad (3)$$

де X, Y – масиви вхідних змінних;

Z – масив вихідної змінної, нижній індекс;

i – стан вихідного показника,

j – терм 5-інтервальної шкали.

Виходячи з функції приналежності, у математичній формі будуються вирішальні правила лінгвістичних висловлювань у нечітких логічних рівняннях виду (4):

$$\mu_i^j(X, Y, Z) = \mu_i^k(X, Y) * \mu_i^p(X, Y) \vee \mu_i^q(Z) * \mu_i^r(X, Y, Z) \vee \mu_i^s(X, Y, Z), \quad (4)$$

де k, p, q, r, s – терми нечітких шкал рівнів моделі;

$\vee$ – операції діз'юнкції та кон'юнкції функцій приналежності μ .

За таких умов показник z_1 (рівень ділової репутації підприємства) буде відповідати нечітким логічним рівнянням (5–9) для усіх п'яти шкал:

$$\mu_i^{VH}(z_1) = \mu_i^H(x_1, x_3, y_3) * \mu_i^{VH}(x_{13}, y_7, y_8) \vee \mu_i^{VH}(y_1) * \mu_i^H(y_{11}) \vee \mu_i^H(y_{12}), \quad (5)$$

$$\mu_i^H(z_1) = \mu_i^H(x_1, x_3, y_3) * \mu_i^H(x_{13}, y_7, y_8) \vee \mu_i^M(y_1) * \mu_i^H(y_{11}) \vee \mu_i^M(y_{12}), \quad (6)$$

$$\mu_i^M(z_1) = \mu_i^H(x_1, x_3, y_3) * \mu_i^M(x_{13}, y_7, y_8) \vee \mu_i^M(y_1) * \mu_i^M(y_{11}) \vee \mu_i^M(y_{12}), \quad (7)$$

$$\mu_i^L(z_1) = \mu_i^M(x_1, x_3, y_3) * \mu_i^L(x_{13}, y_7, y_8) \vee \mu_i^L(y_1) * \mu_i^L(y_{11}) \vee \mu_i^L(y_{12}), \quad (8)$$

$$\mu_i^{VL}(z_1) = \mu_i^L(x_1, x_3, y_3) * \mu_i^{VL}(x_{13}, y_7, y_8) \vee \mu_i^L(y_1) * \mu_i^{VL}(y_{11}) \vee \mu_i^L(y_{12}). \quad (9)$$

Формули–правила (5–9) можуть уточнюватися у ході моделювання.

Розглянемо нечітку модель $x_2 = f_1(x_3, x_{11})$ для БАТ «Артем-контакт». Змінні x_2, x_3, x_{11} є статистично заданими в інтервалі допустимих значень. Зважаючи на виділені нами рівні якісних значень показників – дуже низький (VL), низький (L), середній (M), високий (H), дуже високий (VH), аналізовану змінну x_3 можна подати у вигляді набору трапецієподібних чисел (табл. 2).

У табл. 3 подано набір трапецієподібних чисел, що характеризують ліквідність підприємства (x_{11}) БАТ «Артем-контакт» для $x_{11} = 187\%$ у 2007 році.

Розрахунок типологізації x_2 здійснимо шляхом аналізу логічних співвідношень індикатора x_2 , що подані в табл. 4.

Розрахунок інтегрального значення індикатора x_2 здійснимо за формулою:

$$x_{2kk} = x_{2ppVL} + x_{2ppL} + x_{2ppM} + x_{2ppH} + x_{2ppVH}$$

$$x_{2kk} = 0.907$$

$$x_{2k} = x_{2pVL} + x_{2pL} + x_{2pM} + x_{2pH} + x_{2pVH}$$

$$x_{2k} = -0.629$$

$$x_{2cc} = x_{2k} + x_{2kk}$$

$$x_{2cc} = 0.279$$

Аналогічним чином розраховано нечітку модель для показника продуктивності праці $x_{13} = f_2(x_3, x_{11})$. Значення інтегрального показника індикатора x_{13} становить:

$$x_{13cc} = 0.468$$

Враховуючи складові I рівня вкладень моделі, розглянемо нечітку модель $y_1 = f_3(y_5)$ для БАТ «Артем-контакт», де y_1 – соціальна політика підприємства; y_5 – рівень соціальної захищеності працівників підприємства. Змінні y_1, y_5 є статистично заданими в інтервалі допустимих значень.

Таблиця 2. Розрахунок трапецієподібних чисел, що характеризують чисті активи (x_3) БАТ «Артем-контакт»

Трапецієподібне число	Розрахунок середнього значення множини x_3	Середнє значення
$x_3VL := 0.3 \cdot x_3 \cdot T$	$x_3VLm := \text{mean}(x_3VL)$	$x_3VLm = 2.321$
$x_3L := 0.5 \cdot x_3 \cdot T$	$x_3Lm := \text{mean}(x_3L)$	$x_3Lm = 3.869$
$x_3M := 0.7 \cdot x_3 \cdot T$	$x_3Mm := \text{mean}(x_3M)$	$x_3Mm = 5.417$
$x_3H := 0.8 \cdot x_3 \cdot T$	$x_3Hm := \text{mean}(x_3H)$	$x_3Hm = 6.19$
$x_3VH := 0.9 \cdot x_3 \cdot T$	$x_3VHm := \text{mean}(x_3VH)$	$x_3VHm = 6.964$

Таблиця 3. Розрахунок трапецієподібних чисел, що характеризують показник ліквідності (x_{11}) БАТ «Артем-контакт»

Трапецієподібне число	Розрахунок середнього значення множини x_3	Середнє значення
$x_{11}VL := 0.3 \cdot x_{11} \cdot T$	$x_{11}VLm := \text{mean}(x_{11}VL)$	$x_{11}VLm = 97.006$
$x_{11}L := 0.5 \cdot x_{11} \cdot T$	$x_{11}Lm := \text{mean}(x_{11}L)$	$x_{11}Lm = 161.677$
$x_{11}M := 0.7 \cdot x_{11} \cdot T$	$x_{11}Mm := \text{mean}(x_{11}M)$	$x_{11}Mm = 226.348$
$x_{11}H := 0.8 \cdot x_{11} \cdot T$	$x_{11}Hm := \text{mean}(x_{11}H)$	$x_{11}Hm = 258.683$
$x_{11}VH := 0.9 \cdot x_{11} \cdot T$	$x_{11}VHm := \text{mean}(x_{11}VH)$	$x_{11}VHm = 291.019$

Таблиця 4. Логічні співвідношення індикатора x_2

Логічні співвідношення	Результат розрахунку x_2
$x_{2pVL} := mVLx_3(x_{3_0} + x_{3_1} + x_{3_2} + x_{3_3}) \cdot Rx_{2_1}$	$x_{2pVL} := 0$
$x_{2pL} := mLx_3(x_{3_4} + x_{3_5} + x_{3_6} + x_{3_7}) \cdot Rx_{2_1}$	$x_{2pL} := -0.108$
$x_{2pM} := mMx_3(x_{3_8} + x_{3_9} + x_{3_{10}} + x_{3_{11}}) \cdot Rx_{2_1}$	$x_{2pM} := -0.152$
$x_{2pH} := mHx_3(x_{3_{12}} + x_{3_{13}} + x_{3_{14}} + x_{3_{15}}) \cdot Rx_{2_1}$	$x_{2pH} := -0.195$
$x_{2pVH} := mVHx_3(x_{3_{16}} + x_{3_{17}} + x_{3_{18}} + x_{3_{19}}) \cdot Rx_{2_1}$	$x_{2pVH} := -0.173$
$x_{2ppVL} := mVLx_{11}(x_{11_0} + x_{11_1} + x_{11_2} + x_{11_3}) \cdot Rx_{2_2}$	$x_{2ppVL} := 0$
$x_{2ppL} := mLx_{11}(x_{11_4} + x_{11_5} + x_{11_6} + x_{11_7}) \cdot Rx_{2_2}$	$x_{2ppL} := 0.171$
$x_{2ppM} := mMx_{11}(x_{11_8} + x_{11_9} + x_{11_{10}} + x_{11_{11}}) \cdot Rx_{2_2}$	$x_{2ppM} := 0.462$
$x_{2ppH} := mHx_{11}(x_{11_{12}} + x_{11_{13}} + x_{11_{14}} + x_{11_{15}}) \cdot Rx_{2_2}$	$x_{2ppH} := 0.274$
$x_{2ppVH} := mVHx_{11}(x_{11_{16}} + x_{11_{17}} + x_{11_{18}} + x_{11_{19}}) \cdot Rx_{2_2}$	$x_{2ppVH} := 0$

Інтегральний показник для фактора y_1 становить:

$$y_1k := y_{1pVL} + y_{1pM} + y_{1pH} + y_{1pVH}$$

$$y_1cc := y_1k$$

$$y_1cc = 0.14$$

Для нечіткої моделі $y_2 = f_4(y_8)$: $y_2cc = 0.729$.

Виходячи з результатів розрахунку індикаторів x_2 , x_{13} , y_1 , y_2 , розглянемо нечітку модель II рівня: $z_1 = f_5(x_2, x_{13}, y_1, y_2)$, де z_1 – рівень ділової репутації підприємства.

Ефект від взаємодії змінних x_2 , x_{13} , y_1 , y_2 забезпечує статистику z_1 :

$$z_1 := [9.848 \ 7.3 \ 6.5 \ 4.0 \ 2.9 \ 3.8 \ 2.7 \ 3.3 \ 4.5 \ 4.3 \ 4.2 \ 5.6 \ 6.8 \ 7.9 \ 8.2 \ 8.5 \ 10.2 \ 11.1 \ 10.2 \ 9.5]^T$$

Розрахуємо z_1 за нечіткою шкалою:

$$Rz1 = \begin{pmatrix} 0.16 \\ 0.723 \\ -1.618 \times 10^{-3} \\ 0.132 \\ 0.305 \end{pmatrix}$$

$$z_1c := Rz1_0 + Rz1_1 \cdot x_2 + Rz1_2 \cdot x_{13} + Rz1_3 \cdot y_1 + Rz1_4 \cdot y_2$$

$$z_1cm := \text{mean}(z_1c)$$

$$z_1cm = 0.323$$

Результати розрахунку функції z_1 представлено на рис. 1.

Складові моделі z_1 представлено на рис. 2. Як видно, найбільший вплив на рівень ділової репутації має складова y_2 – якість системи корпоративного управління.

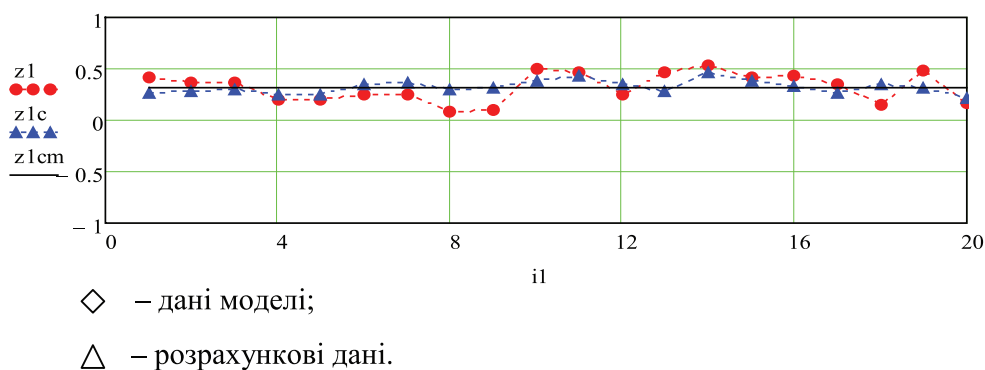


Рисунок 1. Результат розрахунку функції z_1

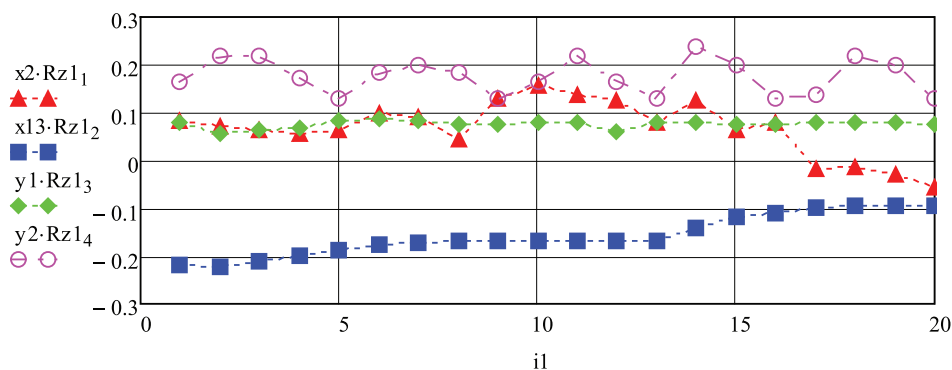


Рисунок 2. Складові моделі z_1

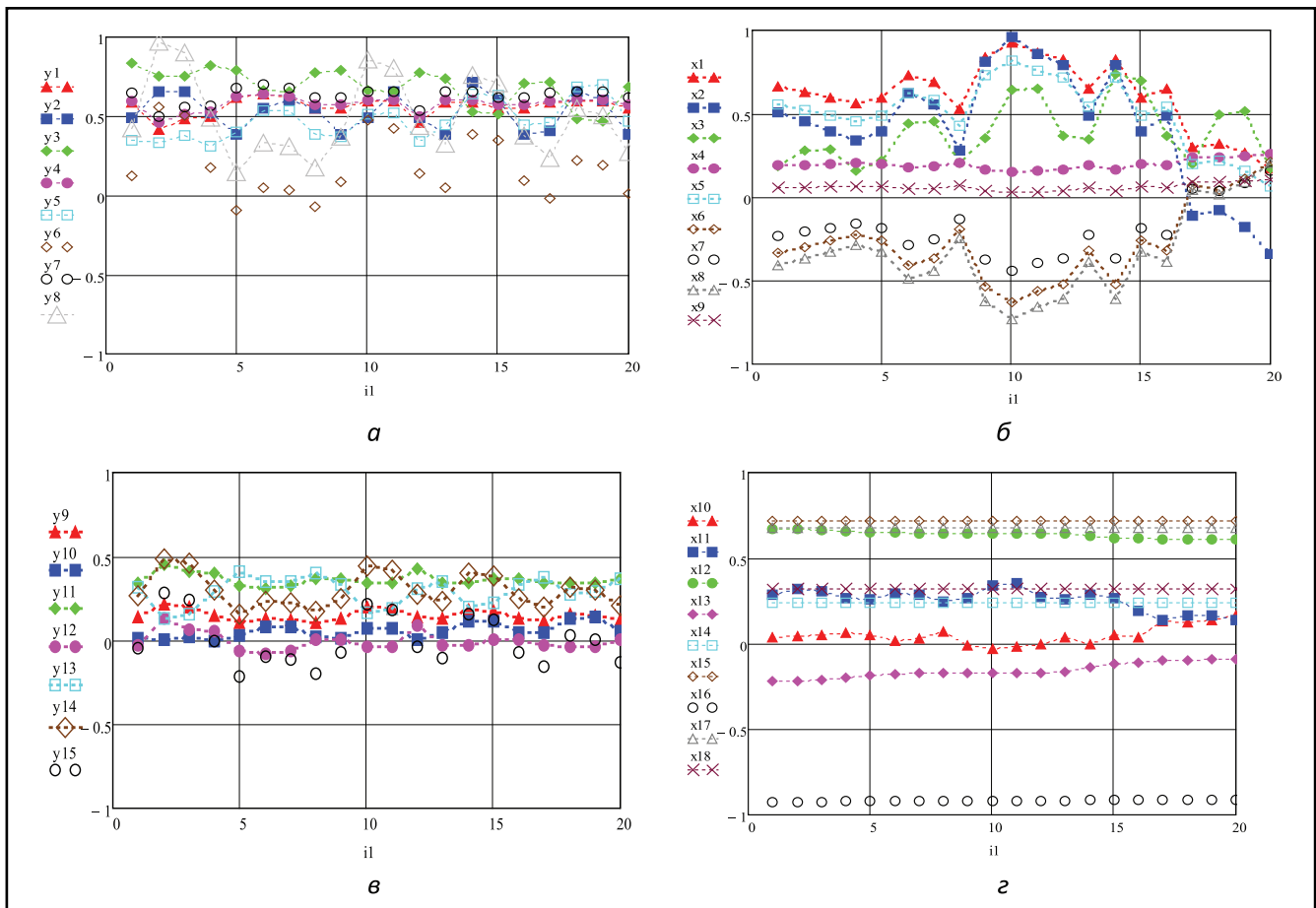


Рисунок 3. Коефіцієнти впливу складових корпоративної соціальної відповідальності на ділову репутацію БАТ «Артем-контакт»

Інтегральний показник для фактора z_1 становить:

Значення показника z_1 означає коефіцієнт впливу складових x_2, x_{13}, y_1, y_2 для визначеної функції.

На основі проведених економіко-математичних розрахунків отримано взаємозв'язок коефіцієнтів впливу на ділову репутацію БАТ «Артем-контакт» (рис. 3).

Як видно з рис. 3, найвищий ступінь впливу на ділову репутацію підприємства має ділова практика по відношенню до постачальників та інших ділових партнерів (y_8), рівень компетентності управлінського персоналу (y_3), благодійна допомога та спонсорська діяльність (y_{14}), рівень забезпечення населення регіону робочими місцями (y_{11}). Серед кількісних показників варто виділити чистий дохід (x_1), частку добровільних соціальних витрат на соціальні програми по відношенню до чистого доходу (x_{17}) та ін.

Висновки

Досліджено закономірності впливу соціально відповідальної діяльності підприємств на рівень їх ділової репутації. Підкреслено, що управління діловою репутацією як стратегічно важливим для підприємства активом значною мірою визначається ступенем розвиненості детермінант корпоративної соціальної відповідальності.

Застосування апарату нечітких множин до моделювання впливу складових корпоративної соціальної відповідальності

на рівень ділової репутації машинобудівних підприємств дозволило визначити рівень ділової репутації залежно від ступеня активізації заходів з розвитку соціальної відповідальності. Це визначає передумови для обґрунтування напрямів соціально орієнтованого управління діяльністю підприємств у середньо- та довгостроковій перспективі.

Література

1. Благоев Ю.Е. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности / Ю.Е. Благоев // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2006. – №2.
2. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая, Е.В. Черных; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, Донец. ун-т экономики и права. – Донецк: ДонУЭП, 2008. – 136 с.
3. Єременко В. Соціальна економіка / В. Єременко. – 2-ге вид., адапт. і доп. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2003. – 351 с.
4. Корпоративна соціальна відповідальність // Матеріали засідання дискусійного клубу. – К.: Університет банківської справи Національного банку України, 2008. – 41 с.
5. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: Моногр. / под общ. ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. – М.: КноРус, 2008.
6. Сухарев О.С. Социальный вопрос: институты, инновации и экономическая политика / О.С. Сухарев. – М.: Экон. лит., 2004. – 291 с.

Шляхи вдосконалення механізму визначення та гарантованого забезпечення мінімальної заробітної плати

У статті розглядається зміст механізму формування мінімальної заробітної плати. Запропоновані та обґрунтовані шляхи встановлення і регулювання гарантованого забезпечення мінімальної заробітної плати.

Ключові слова: мінімальна заробітна плата.

В статье рассматривается содержание механизма формирования минимальной заработной платы. Предложены и обоснованы пути установления и регулирования гарантированного обеспечения минимальной заработной платы.

Ключевые слова: минимальная заработная плата.

This article describes the content of the mechanism of the minimum wage. Proposed and the ways of the establishment and regulation of the guaranteed minimum wage.

Постановка проблеми. Процес переходу до ринку в Україні призвів до різкого зниження рівня життя переважної більшості населення та поширення бідності, що поглибило суспільну нерівність і порушило соціальну справедливість, ключовим принципом якої є рівність. При цьому міра рівності розуміється не як зрівнялівка, а як, по-перше, приблизно однаковий для всіх членів суспільства спосіб добування засобів до життя, який не повинен відривати міру трудової й іншої легітимної економічної діяльності від міри споживання, і по-друге, надання всім членам суспільства рівних стартових умов в реалізації здібностей, зокрема щодо забезпечення рівності інвестицій у розвиток людського капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наразі над науковою розробкою актуальних проблем підвищення рівня життя та впровадження державних соціально-економічних гарантій, соціальних стандартів і економічних нормативів працюють провідні наукові установи України та вітчизняні вчені (Д. Богиня, І. Бондар, Е. Лібанова, В. Новіков, А. Колот та ін.). Водночас динамічний розвиток ринкового процесу, що неминуче пов'язаний із загостренням соціально-економічних суперечностей, соціально незабезпеченим розшаруванням у рівні та якості життя різних суспільних верств і загострення проблем маргіналізації населення, потребує активного подальшого дослідження проблем створення надійних компенсаційних механізмів. Зокрема, це стосується механізму визначення та гарантованого забезпечення мінімальної заробітної плати.

Головною **метою** даного етапу **статті**, враховуючи актуальність вищезазначених питань, є наукове уточнення визначення понятійної сутності, загальної структури і ролі міні-

мальної заробітної плати в умовах ринкових відносин. Для досягнення поставленої мети слід вирішити такі завдання:

- 1) здійснити аналіз сучасного стану формування механізму визначення мінімальної заробітної плати в Україні;
- 2) встановити і дослідити критерії визначення мінімальної заробітної плати;
- 3) визначити основні шляхи пошуку ефективних рішень щодо поліпшення діючого механізму визначення мінімальної заробітної плати та застосування її у контексті забезпечення людського розвитку та зростання добробуту населення.

Для вирішення наведених вище завдань нами були використані загальнонаукові та спеціальні методи. Зокрема, якісний аналіз, метод наукового абстрагування, історичний метод, описовий.

Виклад основного матеріалу. Серед основних проблем формування і функціонування механізму мотивації праці особлива за значенням роль належить мінімальній заробітній платі (МЗП) – порядку її визначення, затвердження і застосування на практиці. Як свідчить світовий і вітчизняний досвід, ці питання є доволі складними, конфліктними і тому потребують постійної уваги всіх сторін соціального партнерства.

В конвенціях, рекомендаціях та інших документах Міжнародної організації праці (МОП) МЗП трактується як затверджена нижня межа заробітної плати, зафіксована в результаті певного договірною процесу за участю державної влади [5].

Основними документами МОП, які регламентують порядок встановлення мінімальної заробітної плати, є Конвенції: 993–196 (1928) про процедуру встановлення МЗП; 993–002 (1951) про рівну винагороду; 993–230 (1951) про процедуру встановлення МЗП у сільському господарстві; 131 (1970) про встановлення мінімальної заробітної плати і відповідні Рекомендації, які видані МОП з метою розвитку цих конвенцій. Україною здійснена ратифікація конвенції: 2297–15 (2005).

Встановлення мінімальної заробітної плати у країнах з ринковою економікою має важливе соціально-економічне значення, оскільки впливає на:

- рівень бідності;
- стимулювання підвищення рівня життя населення;
- рівень продуктивності й бажаність досягнення та підтримання високого рівня зайнятості;
- вирівнювання умов конкуренції суб'єктів господарювання;
- створення оптимальної структури і диференціації заробітної плати.

За допомогою визначення МЗП держава відповідно до Закону України «Про оплату праці» здійснює переважно пряме регулювання заробітної плати працівників підприємств усіх форм власності. Згідно з цим законом МЗП – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт) [1].

Мінімальна заробітна плата впроваджується з метою координації економічної та соціальної політики з динамікою соціально-економічного розвитку країни; протидії тенденції зниження реальної заробітної плати в умовах інфляції і конкуренції; захисту від бідності; ресурсного забезпечення мінімально необхідного рівня відтворення робочої сили; підвищення загального рівня оплати праці, виходячи з потреб зростання якості життя найманих працівників.

МЗП притаманні деякі функції, що й заробітній платі взагалі. До таких функцій належать: відтворювальна, регулююча і соціальна. Як свідчить аналіз, мінімальна зарплата не виконує жодної з названих функцій. Зокрема, внаслідок невиконання мінімальною заробітною платою регулюючої функції виникла несприятлива міжкваліфікаційна і міжпосадова диференціація зарплати. Це свідчить про стрімку протилежність населення за ознакою матеріального становища. Так, співвідношення в рівнях заробітної плати 10% високооплачуваних категорій персоналу і 10% низькооплачуваних (децильний коефіцієнт) підвищилося з 1:6 в 1990 році до 1:13 в 2008 році. Це в декілька разів перевищує відповідні показники в розвинутих країнах світу. Поляризація доходів призвела до того, що виникло ніби два суспільства, які суттєво відрізняються змістом споживання. Відсутність середнього класу – значна основа соціальної напруженості в суспільстві. Отже, збільшення МЗП має знизити децильний коефіцієнт. Доцільним є також суттєве підвищення ефективності використання МЗП як економічного регулятора зростання вітчизняного виробництва.

Мінімальна заробітна плата як нижня межа оплати простої некваліфікованої праці є вихідною величиною (соціальним нормативом), під впливом якої формується мінімальна тарифна ставка (оклад) найманих працівників. Вона є основою всієї системи оплати праці. Ця функція мінімальної заробітної плати є зарплатоорганізуючою. При цьому головною функцією заробітної плати є соціальна, тому що вона має гарантувати задоволення основних життєвих потреб людини. Таке твердження впливає з Рекомендації МОП 135, в якій наголошується на тому, що «основною метою встановлення мінімальної заробітної плати має бути надання особам, працюючим за наймом, необхідного соціального захисту відносно мінімально припустимих рівнів заробітної плати» [5]. Хоча щодо умов ринкової економіки, яка розвивається, першорядне значення з-поміж основних фундаментальних функцій МЗП має відтворювальна. Послуги робочої сили – це особливий товар, який потребує постійного

відновлення фізичної й розумової енергії, підтримки організму людини у стані нормальної життєдіяльності. МЗП є основним джерелом коштів на відтворення робочої сили, а отже її параметри мають формуватися виходячи з вартісної концепції оцінки послуг робочої сили.

Критеріями визначення мінімальної заробітної плати, відповідно до міжнародних трудових норм, є:

- потреби працівника та його сім'ї з урахуванням загального рівня заробітної плати в країні, соціальних виплат, рівня життя соціальних груп;

- чинники економічного характеру – вимоги економічного розвитку, рівень продуктивності праці, забезпечення і підтримка високого рівня зайнятості тощо.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» розмір МЗП має визначатися з урахуванням таких чинників:

- вартісна величина достатня для забезпечення нормального функціонування організму працездатної людини (МСБ);

- загальний рівень середньої заробітної плати;

- продуктивність праці;

- рівень зайнятості;

- встановлюється у розмірі не нижчому від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

Наразі в Україні існують рівні мінімумів, які становлять основу соціального нормування:

1. Нормативно визначений та науково обґрунтований мінімум (розраховується за фактичною вартістю споживчих товарів і послуг, які входять у споживчий кошик), якому на практиці відповідає найважливіший оціночно-вихідний індикатор – мінімально споживчий бюджет (МСБ). Він характеризує життєвий рівень населення та визначає величину вартості тієї межі рівня споживання, що починає відповідати параметрам стану малозабезпеченості.

2. Соціально припустимий мінімум. На практиці йому відповідає показник – прожитковий мінімум (ПМ), який приблизно становить 40% від МСБ, або задоволення потреб на рівні, необхідному для виживання людини в суспільстві як соціальної істоти (межа бідності, нижче якої споживання індивіда характеризує стан злиденності). За світовими стандартами злидінними вважаються сім'ї (окремі домогосподарства, індивіди), у яких споживання харчових продуктів не забезпечує 80% мінімального харчового раціону, визначеного ФАО ВООЗ, або якщо витрати на харчування перевищують 80% доходів.

На сьогодні у вітчизняній науковій практиці ототожнюють показники ПМ та МСБ. Для того, щоб уникнути некоректного ототожнення вищезазначених показників, необхідно чітко усвідомити, що кожному з них відповідає різна межа: малозабезпеченості (МСБ) і бідності (ПМ).

Слід зазначити, що в світовій практиці не існує межі малозабезпеченості, а діє такий показник, як межа бідності. Причому критерії її визначення існують різні. Організацією Об'єднаних націй разом з Організацією економічного співробітництва та розвитку і Світовим банком бідність визна-

чається, коли доходи або споживання населення становлять менше одного долара в день [4].

Поряд з некоректним ототожненням сутності показників в Україні існує проблема втрати базових орієнтирів, які мають становити основу соціальної політики уряду в галузі реалізації соціально економічних прав населення.

Так, втрачено було показник «мінімальний споживчий бюджет» (МСБ) – згідно із Законом УРСР «Про мінімальний споживчий бюджет» (1991) – найважливіший вартісно-вихідний індикатор, що характеризує життєвий рівень населення і визначає величину цінності тієї межі рівня споживання, на якій знаходиться перехід від середнього стану забезпеченості до споживання, що починає відповідати параметрам стану малозабезпеченості [2].

Показник МСБ мав такі переваги над вартісним індикатором ПМ: 1) формувався виключно нормативним методом на основі диференційованої системи споживчих кошків; 2) включав 11 споживчих кошків для різних статевовікових груп населення; 3) розраховувався також в середньому на душу населення країни та на стандартну сім'ю з чотирьох осіб; 4) споживчі кошики мали диференційовану структуру; 5) для дорослих вартість визначалася на мінімально достатньому рівні, а для дітей – на раціональному (що не розраховується нині); 6) величина МСБ визначалася, виходячи з середнього рівня цін купівлі товарів і послуг з урахуванням усіх видів торгівлі; 7) за законом МСБ переглядався з урахуванням індексу зростання споживчих цін (поріг становив 10–15%), але не рідше одного разу на рік.

Вартісно-вихідні індикатори, які сьогодні використовуються в Україні, вже означають певний рівень недоспоживання. Нині набори харчових продуктів, непродовольчих товарів і послуг, що входять в структуру споживчого кошика мають переглядатися не рідше одного разу на п'ять років, величина прожиткового мінімуму не враховує низку життєво необхідних витрат: купівля, ремонт, оренда житла, освіта, утримання дітей, платні медичні послуги, страхові платежі. Методологічно коректним підходом до розрахунку мінімуму засобів існування буде такий, що визначатиметься диференційовано за категоріями громадян, які відображені при визначенні МСБ. Включення цих витрат у прожитковий мінімум відповідало би принципам його формування, вимогам Закону України «Про прожитковий мінімум», а також міжнародним стандартам, визначеним Конвенцією МОП № 117 «Про основні цілі та норми соціальної політики».

МЗП має нести сімейне навантаження. При цьому на дитину мають бути передбачені раціональні норми споживання, які суттєво перевищують мінімальні [7].

Потрібно зауважити, що методика визначення МЗП має базуватися не лише на умовах і критеріях, встановлених в статті 9 цього закону, а й враховувати широкий спектр оцінок і критеріїв, що застосовуються у світовій практиці.

Обов'язковим критерієм визначення розміру МЗП є прийнятий в економіці розмір середньої заробітної плати

(СЗП). Тільки при забезпеченні оптимальних співвідношень між МЗП і СЗП можливе виконання заробітною платою своїх функцій. Відповідно до висновків міжнародної комісії, створеної у 1988 році з ініціативи Ради Європи, справедливим вважається рівень мінімальної заробітної плати, який досягає 68% національної СЗП [11]. В Україні нині цей показник становить лише 41%.

Одним із критеріїв економічної можливості введення більш високої МЗП є реальна платоспроможність підприємств (фірм). Штучно занижений розмір МЗП є основою заниження мінімальних ставок заробітної плати на підприємствах, самостійне визначення підприємствами (фірмами) форм і системи оплати праці, дозволяє їм не порушуючи законодавства про МЗП маніпулювати реальними ставками заробітної плати.

Найважливішим напрямом вдосконалення системи мотивації праці необхідно визнати періодичний перегляд МЗП на основі обґрунтованого розрахунку. Протягом 2004–2009 років МЗП досить часто змінювалася, мали місце суттєві коливання показника співвідношення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму – від 53 до 90%. Починаючи з 2010 року це співвідношення склало 100%, розмір МЗП був встановлений у розмірі не нижчому від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб (табл. 1). Так, збільшення прожиткового мінімуму за даний період більш ніж у 2,5 рази відповідно скоротило частку МЗП в ПМ. Якщо із мінімальної зарплати відрахувати прибутковий податок, страхові внески, оплату проїзду на роботу, то залишок на прожиття становитиме менше 20 грн. на добу [3]. А якщо відрахувати вартість житлово-комунальних послуг та інших витрат на утримання житла, то від мінімальної зарплати майже нічого не залишиться.

Необхідним є постійний контроль з боку держави за співвідношенням МЗП та величиною ПМ. Відповідно економічній ефективності на макрорівні, недоспоживання найбільш чисельною категорією населення – працюючими громадянами (середній клас), призводить не лише до кризових явищ у суспільному виробництві сьогодні, а й до неможливості «створення» трудового потенціалу для покращення ситуації у майбутньому. МЗП не виконує свою основну функцію – захист працівника від бідності. Сьогодні вона є інструментом знецінення робочої сили. Урядом планується в 2011 році збільшити розмір МЗП до 1004 грн., але це не виправить ситуації, що склалася. Утворилося «замкнене коло»: неможливо підготувати нове покоління працюючого населення та криза суспільного виробництва – це два тісно взаємопов'язаних процеси, що зумовлюють існування один одного.

Динаміка реальної МЗП визначається за допомогою індексу споживчих цін, що обчислюється шляхом зіставлення суми товарних цін, які сплачують працівники за придбання необхідних засобів до існування у базовому і звітному періоді. Оскільки МЗП є перетвореною формою вартості й ціни товару «робоча сила», то її зміни визначаються насамперед динамікою вартості специфічного товару. Коли тенденція до

Таблиця 1. Основні соціально-економічні показники рівня життя населення України у 2004–2011 роках*

Роки	МСБ, грн.	ПМ для пра- цездатних осіб, грн.	Індекс спо- живчих цін, %	МЗП, грн.	Коефіцієнт співвідно- шення ПМ до МСБ	Коефіцієнт співвідно- шення МЗП до МСБ	Коефіцієнт співвідно- шення МЗП до ПМ
2004	677,8	386,7	113,1	205	0,57	0,30	0,53
2005	747,6	453	117,1	262	0,61	0,35	0,58
2006	834,3	483	106,6	350	0,58	0,42	0,72
2007	972,8	525	108,7	400	0,54	0,41	0,76
2008	1189,7	633	120,6	515	0,53	0,43	0,81
2009	1336	669	105,7	605	0,50	0,45	0,90
2010	1385,4	869	129,9	869	0,63	0,63	1
2011	1770	941	108,3	941	0,53	0,53	1

* Розраховано автором за даними Держкомстату України – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.com.ua>

* Усі дані представлені на 1 січня певного року.

підвищення вартості товару «робоча сила» переважає над тенденцією її зниження, МЗП зростає. Водночас купівельна спроможність МЗП зменшується.

Інша проблема стосується погодинної мінімальної заробітної плати (ПМЗП). Законом України «Про оплату праці» визначено, що мінімальна заробітна плата може встановлюватися в місячному або погодинному обчисленні. Тоді як Верховна Рада України тільки з 2010 року встановила місячну мінімальну заробітну плату (табл. 2).

З 1 жовтня 2010 року згідно з Законом «Про внесення змін в деякі законодавчі акти України відносно погодинної оплати праці» № 1574–VI від 25.06.2009 в Україні введена погодинна оплата праці. Погодинна оплата праці є однією із систем почасової форми оплати праці і передбачає нарахування працівникам заробітної плати виходячи з погодинної тарифної ставки і фактичної кількості відпрацьованих ними годин за розрахунковий період. Мірою праці при погодинній оплаті є відпрацьований час, а не кількість виробленої продукції, як при відрядній оплати праці. Обов'язковою умовою застосування погодинної оплати праці є дотримання нормальної тривалості робочого часу працівників, яка не може перевищувати 40 годин на тиждень. Погодинна оплата праці не може бути меншою за розмір місячної мінімальної заробітної плати (за умови відпрацювання місячної норми робочого часу). У постанові КМУ «Про визначення та застосування мінімальної заробітної плати в погодинному розмірі» № 330 від 05.05.2010 р. сказано, що встановлення погодинної оплати праці «не є основою для скорочення нормальної тривалості робочого часу».

Однак саме ПМЗП [10] найбільш повно (порівняно з місячною МЗП) має виконувати економічну стимулюючу функцію. Мінімальний погодинний заробіток має бути перспективно випереджувальною (відносно МЗП) величиною [9].

Механізм встановлення і регулювання МЗП дуже різноманітний і залежить від рівня економічного розвитку країни, особливостей соціально-трудових відносин, традицій, напрямів у соціальній політиці, рівня розвитку системи соціального партнерства та інших чинників.

Функції МЗП в забезпеченні відтворення робочої сили і соціального захисту найманих працівників повністю втрачені. Це призвело до зниження ціни робочої сили, послаблення матеріальної захищеності найманих працівників, розповсюдження нелегальних форм зайнятості й оплати праці, збільшення масштабів бідності. Таким чином, МЗП ще не стала дієвим інструментом регулювання заробітної плати.

Доцільно розробити і реалізувати науково обґрунтований механізм державного регулювання оплати праці стимулювального типу, для чого потрібно вдосконалити методiku визначення погодинної мінімальної заробітної плати і законодавчо закріпити процедуру і механізм її перегляду. Введення і практичне використання погодинної МЗП полягає у зміцненні позицій роботодавців. Це викликає необхідність активізувати роль соціальних партнерів і державних органів у здійсненні адекватних заходів щодо соціального захисту найманих працівників.

Для абсолютної більшості працюючих заробітна плата є основним джерелом доходів. Тому вирішення проблеми підвищення заробітної плати в цілому (а надалі й мінімальної

Таблиця 2. Розмір погодинної оплати праці в Україні в 2010–2011 роках*

Період	Погодинна оплата праці, грн. на годину
01.01.2010 – 31.03.2010	5,20
01.04.2010 – 30.06.2010	5,29
01.07.2010 – 30.09.2010	5,32
01.10.2010 – 30.11.2010	5,43
01.12.2010 – 31.12.2010	5,52
01.01.2011 – 31.03.2011	5,66
01.04.2011 – 30.09.2011	5,77
01.10.2011 – 30.11.2011	5,92
01.12.2011 – 31.12.2011	6,04

Розраховано автором за даними Держкомстату України – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.com.ua>

заробітної плати до 1,5–2 величини прожиткового мінімуму) є надзвичайно актуальним [3]. Це дасть змогу сформувати повноцінний ринок праці в Україні та її регіонах, створити передумови для повного відшкодування роботодавцями вартості робочої сили та забезпечення економічного зростання.

При підвищенні МЗП слід дотримуватись відповідно закону зростання продуктивності праці. Для цього потрібно, щоб продуктивність праці зростала вищими темпами, ніж зарплата. Тривале порушення цієї закономірності призведе до порушення рівноваги між грошовою та товарною масою, до зниження купівельної спроможності грошей, а значить і до зменшення стимулюючої функції заробітної плати у зростанні ефективності праці. Саме така ситуація спостерігається останніми роками в економіці. За період 2004–2010 років продуктивність праці зросла майже в 1,6 раза, МЗП – в 2,4 раза. Відновлення купівельної спроможності МЗП може стати активним спонукальним мотивом удосконалення організації виробництва і підвищення ефективності роботи підприємств (фірм), що, у свою чергу, створить необхідні передумови для зростання реальної зарплати. Заробітна плата відображає реальний стан економіки, продуктивність ресурсів, яка вимірюється в основному сукупністю техніки і технології виробництва. Низька продуктивність праці та невеликі розміри валового внутрішнього продукту є основними причинами низької заробітної плати головним чином через нестачу інвестицій. В Україні зношені основні виробничі фонди: фізичне зношування досягло 60%, а моральне – 90–95%. При такому обладнанні випускати конкурентоспроможну продукцію практично неможливо. Однак потрібно враховувати, що МЗП є не тільки відображенням реального стану економіки, а й сама впливає на економіку, її продуктивність та конкурентоспроможність [8]. На сьогодні є актуальним реформування інвестиційної політики з метою створення нової системи, яка б сформувала робочу силу нового ринкового типу: з високою мотивацією до ефективної праці, впровадження прогресивних методів праці і технологій, створення нових робочих місць. Обов'язковим є також удосконалення трудового законодавства з метою запобігання негативним процесам на ринку праці, посилення трудової міграції, соціальної захищеності населення [6].

Висновки

Враховуючи вище викладене можна зробити такі висновки.

Необхідно посилити державне регулювання цін та контроль за застосуванням торговельних надбавок, механізмів ціноутворення на ринку соціально значущих товарів та послуг, які входять у споживчий кошик. Разом із тим для досягнення оптимального співвідношення між динамікою цін і тарифів та МЗП, потрібно запровадити ефективний механізм використання державних важелів стримування цін, тарифів.

Вдосконалити механізм регіональної цінової політики шляхом розроблення й запровадження єдиного, узгодженого, економічно обґрунтованого методичного підходу щодо

цін та ціноутворення на соціально значущу продукцію та контролю за дотриманням державної дисципліни.

Вдосконалити механізм дії продовольчих інтервенцій та створення державного повноцінного резерву. Зі зростанням цін або появою дефіциту того чи іншого продукту на ринку держрезерв продає частину запасів знижуючи у такий спосіб ринкову ціну продукції. Таким чином держрезерв може стримувати сезонні коливання цін на соціально значущі харчові продукти, усунути дефіцит на ринку. Однак нинішні обсяги держрезервів продовольства не дозволяють вирішити глобальне завдання сповільнення цін. Уряду спочатку потрібно сформувати великі запаси продовольства, пересім зерна, м'яса, цукру.

Диференціювати визначення МЗП з урахуванням регіональних та окремих галузевих особливостей. Це дасть можливість вирішити проблему підвищення доходів населення та їх купівельної спроможності. До того ж забезпечить єдиний підхід до формування місцевих бюджетів, що дасть змогу пом'якшити різницю у рівні доходів і підтримати необхідні стимули до їх підвищення за рахунок власних можливостей бюджету.

З метою недопущення автоматичного збільшення бюджетних витрат, що стримує перегляд МЗП, необхідно терміново переглянути законодавчі акти, в яких МЗП виступає як розрахункова одиниця для визначення розміру соціальних гарантій.

Аналіз дослідження дозволив сформулювати пропозиції.

Необхідно вдосконалити Закон України «Про ціни і ціноутворення», в якому визначені ефективні важелі державної політики у сфері формування цін, напрями впливу, контролю за цінами, відповідальність суб'єктів господарювання за порушення державної дисципліни цін та забезпечити його якнайповнішу реалізацію. До зазначеного закону необхідно внести зміни і доповнення, якими встановити: 1) критерії та умови дозволеного адміністративного втручання щодо формування цін на конкретний перелік соціально значущих товарів і послуг; 2) визначити граничний рівень рентабельності як для виробників продукції, установ, торговельних мереж, що її реалізують; 3) розробити дієві важелі державного контролю за обґрунтованістю цін; 4) визначити обмеження прямого втручання держави у ціноутворення. Необхідно передбачити поширення його дії на суб'єктів господарювання – фізичних осіб з метою створення прозорого механізму ціноутворення, що унеможливить необґрунтоване зростання цін на соціально значущі товари та послуги.

Для цього доцільно додати до переліку товарів і послуг ціни, на які регулюватимуться ті, що входять до складу споживчого кошика, законодавчо встановити фіксовані ціни (тарифи), граничні коефіцієнти підвищення цін, граничні рівні рентабельності за окремими соціально значущими товарами і послугами. Органи державних адміністрацій спільно з органами місцевого самоврядування у межах своїх повноважень мають визначити напрями і методи регулювання цін і тарифів для суб'єктів ціноутворення за встановленим переліком продукції (товарів, робіт, послуг).

Регулювання має здійснюватися на підставі аналізу діяльності суб'єктів ціноутворення з урахуванням перспектив підвищення якості продукції та задоволення попиту на неї. При цьому слід враховувати: 1) обґрунтованість усіх статей у виробничих витратах; 2) вартість основних виробничих фондів, потребу в інвестиціях для їхнього відтворення з урахуванням амортизаційних відрахувань і прибутку; 3) віддаленість споживачів від місця виробництва продукції; 4) відповідність якості продукції попиту споживачів; 5) державні дотації та іншу державну підтримку тощо.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що гнучке та виважене застосування наведених пропозицій надасть можливість зняти більшість суперечностей, які заважають своєчасному і обґрунтованому визначенню і коригуванню розмірів МЗП, створити умови для удосконалення цього процесу, без яких неможливо забезпечити сталий розвиток економіки України та її конкурентоспроможність.

Література

1. Про встановлення розміру мінімальної заробітної плати [Текст]: закон України. – Урядовий кур'єр. – 2002. 9 січ. – С. 1. – (Закон України).
2. Про мінімальний споживчий бюджет [Текст]: закони України. – К.: Інститут Законодавства Верховної Ради України, 1996. – Т. 2. – С. 89–90. – (Закон України).
3. Горловський Р. Мінімальна заробітна плата як інструмент мотивації праці / Р. Горловський // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 1. – С. 44.
4. Гражевська Н.І. Методологічні та економіко-статистичні проблеми визначення бідності у транзитивних системах / Н.І. Гражевська // Вісник КДТЕУ. – 2000. – С. 15–28.
5. Колот А. Мінімальна заробітна плата в Україні: функції та проблеми визначення / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 1997. – С. 18–20.
6. Костишина Т. Стратегічні пріоритети формування конкурентоспроможної оплати праці / Т. Костишина // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 21–26.
7. Куліков Г.Т. Вплив заробітної плати на зайнятість населення / Г.Т. Куліков // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 2. – С. 16–18.
8. Куліков Г.Т. Заробітна плата в системі основних макроекономічних показників у кризовий період / Г.Т. Куліков // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 14–20.
9. Лагутін В. Реформа оплати праці стимулюючого типу: необхідність і перспективи / В. Лагутін // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 7. – С. 16–20.
10. Мандибур В.О. Аналіз економічних та правових методів регулювання мінімальної заробітної плати (досвід країн ринкової економіки) / В.О. Мандибур, В.О. Тимофєєв. – К.: Парламентське вид-во, 1997. – 87 с.
11. Смирнов С.Н. Социальная политика переходного периода: от ужаса к комедии / С.Н. Смирнов – М.: Комп-я Спутник, 2003. – 392 с.

В.М. ЧЕТВЕРИК,
аспірантка, Білоцерківський національний аграрний університет

Основні принципи розвитку персоналу

У статті запропоновано основні принципи розвитку персоналу. Розкрито їхній зміст.

Ключові слова: розвиток персоналу, професіоналізм.

В статье предложены основные принципы развития персонала. Раскрыто их содержание.

Ключевые слова: развитие персонала, профессионализм.

The article presents the basic principles of development of the personnel of enterprises. The essence of principles of development of the personnel is involved.

Постановка проблеми. Персонал, навички, уміння, знання якого були сформовані в умовах минулого, нині є не підготовленим та його рівень професіоналізму є дещо «застарілим» по відношенню до викликів сучасного науково-виробничого простору. Розвиток персоналу – це складна система та безперервний процес, що реалізується через комплекс освітніх, практичних, соціально-культурних, комунікаційних та мотиваційних заходів, спрямованих на нав-

чання, підвищення кваліфікації, розвиток ділових якостей, соціально-особистісний розвиток, оцінку та адаптацію персоналу до виробничих змін.

Зміни в соціальному та економічному середовищах, пов'язані з ринковою трансформацією економіки, викликали знецінення професійного досвіду та практичних навичок працівників. Зростаюча плінність кадрів та високий рівень безробіття, у свою чергу, закладають підґрунтя девальвації засвоєних та нереалізованих знань, умінь та навичок. Ця проблема набуває актуальності та потребує негайного вирішення, оскільки професійно-кваліфікаційний рівень персоналу підприємств, у значній мірі визначає майбутні межі розвитку економіки країни.

Мінливі умови господарювання, динамічність конкурентного середовища неминуче вимагають використовувати сучасні методи під час реалізації стратегічної концепції розвитку персоналу. Успішність будь якої стратегії залежить від єдності завдань, дій, підходів, принципів, а генерування нових ідей дозволяє обрати єдино правильний шлях розвитку.

Вивчення та вирішення питання розвитку персоналу є необхідною умовою подальшого розвитку самих суб'єктів гос-

подарування, оскільки нехтування цією проблемою не лише стримує ріст конкурентоспроможності підприємства, а й унеможливорює адаптацію персоналу до нових умов навколишнього середовища. Особливої уваги заслуговує питання встановлення основоположних принципів розвитку персоналу як елемента науково-методологічного інструментарію даного процесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В контексті соціально-економічних та політичних перетворень, в умовах глобалізації світової спільноти та інтеграції України до Євроregionу, що притаманні українському суспільству в останні роки, переглядається роль, зміст та значення багатьох процесів мікроекономічного управління. Увага урядовців, підприємців, інвесторів концентрується на виявленні таких конкурентних сил, які акумулюються навколо запровадження інтелектуальністких технологій виробництва й менеджменту, пошуку нових форм організації праці, нарощенні та інтенсифікації використання трудового потенціалу, його розвитку. Цей процес можливий за умови проведення наукових досліджень та практичної апробації особливостей розвитку персоналу як процесу, який дозволяє виявити резерви використання потенціалів працівників [5, с. 247].

Питанням розвитку персоналу підприємства присвячено ряд робіт як зарубіжних, так і вітчизняних. У вирішенні проблем у цій царині зробили значний внесок, зокрема, такі вчені, як Н.Л. Гавкалова, Н.І. Верхоглядова, О.А. Грішнова, Л.І. Михайлова, О.В. Крушельницька, П. Форсіф та інші [1–7]. Однак деякі теоретико-практичні аспекти розв'язання проблем розвитку персоналу потребують подальшого вивчення, зокрема у напрямі формування чіткої системи принципів розвитку персоналу.

Метою статті є формулювання та обґрунтування сукупності принципів розвитку персоналу. Дослідження здійснено з використанням комплексу методів, зокрема, синтезу, системно-структурного, графічного зображення.

Виклад основного матеріалу. Справедливими вбачаються роздуми М. Портера, котрий зазначає, що у конкурентній боротьбі знання є головною перевагою. Розвиток персоналу слугує запорукою розвитку самих суб'єктів господарювання, а високопрофесійний штат працівників – провідна умова забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що дозволяє отримати соціально-економічні переваги.

В економічній літературі панує думка з приводу того, що на заміну промисловій ері прийшла ера знань. І саме знання є джерелом фінансової стабільності та основою конкурентних переваг. Часом та практичним досвідом давно перевірено, що персонал – основний актив підприємства, а його розвиток – рушійна сила підвищення його конкурентоспроможності. Проте більшість з них недооцінюють свій кадровий потенціал, ігноруючи тим, що його роль у діловому світі поступово зростає, зокрема, у забезпеченні швидкого і гнучкого реагування на законодавчі, економічні, соціальні зміни тощо.

Розвиток та становлення національної економіки в сучасних інтеграційних умовах вимагає від суб'єктів господарю-

вання високого рівня адаптації до викликів конкуренції. За даних умов постає нагальна потреба вироблення такої тактики і стратегії, що дозволить забезпечити не лише утримання власних позицій (конкурентних переваг) і процвітання підприємства, а й постійно зростаючі потреби людства. Тому виникає необхідність розробки стратегії розвитку персоналу сільськогосподарських підприємств, що пов'язано із зміною пріоритетів інвестування на користь останнього.

Стратегічне рішення у розрізі розвитку кадрів підприємства є передумовою досягнення його місії – підвищення конкурентоспроможності, шляхом забезпечення штатом професіоналів, котрі разом із керівництвом консолідують свої зусилля у напрямку отримання конкурентних переваг. Така спрямованість стратегічних програм дозволить створити соціально орієнтовану репутацію суб'єкта господарювання, забезпечити високу трудову дисципліну, науково-інноваційний розвиток фірми, підвищити ефективність її діяльності, якість продукції, продуктивність праці.

Роль розвитку персоналу та його стратегії, перш за все, полягає у збалансуванні невідповідності між головними орієнтирами підприємства та професійним рівнем працівників. У свою чергу, знецінення професійних знань і навичок, під впливом наукових змін, загострює проблему підвищення рівня освітньо-кваліфікаційного потенціалу кадрів.

Стратегічна програма розвитку персоналу вимагає врахування принципів, якими слід керуватися, тобто відповідати колу вимог. Це значною мірою впливає безпосередньо на процес розвитку персоналу, оскільки дотримання цих принципів є обов'язковою умовою успішного кінцевого результату, тому було запропоновано сукупність базових принципів розвитку персоналу, котрі поділено на дві групи: загальні та специфічні (див. рис.). Розглянемо детальніше деякі з них.

Принцип індивідуальності. Організовуючи професійне навчання, значну увагу слід приділяти професійним та особистісним особливостям кожного працівника. Наприклад, формуючи групу спеціалістів, яким буде представлена проблемна ситуація, що потребує негайного вирішення, з метою розвитку їх творчого мислення, швидкого реагування на зміни, важливо, щоб у даній групі були не лише генератори ідей, а й практики.

Принцип інноваційності зводиться до того, що стратегія розвитку персоналу повинна враховувати техніко – технологічні досягнення та повинна орієнтуватися на перспективу їх впровадження як передумови підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Принцип чіткості полягає у тому, що процес розвитку персоналу має не хаотичний, а точно визначений характер, тобто відбувається з прив'язкою до індивідуальних та групових програм. З цим принципом тісно пов'язані принцип гнучкості та принцип готовності до змін, зміст яких розкривається через можливість оперативного корегувати (доповнювати) програми, плани розвитку персоналу залежно від внутрішніх та зовнішніх змін.

**Основні принципи розвитку персоналу***

* Розроблено автором.

Принцип задоволення та принцип сприйняття. З метою психологічної розрядки та зняття напруги, під час навчально-го процесу необхідно задіяти такі прийоми, що дозволять релаксувати та найбільш ефективно сприймати потік інформації. Організація професійної перепідготовки повинна сприяти тому, щоб сформована аудиторія претендентів отримала задоволення від професійного розвитку, що є передумовою змістовного засвоєння знань, навичок. Відсутність позитивного морально-психологічного клімату викликає дезорганізацію процесу, а бажання дізнатися щось нове, навчитися новому переміщується із активної площини у пасивну.

Розвиток персоналу повинен також базуватися на дотриманні принципу відповідальності як зі сторони керівництва, так і зі сторони персоналу, що реалізується шляхом дотримання норм законодавства та локальних актів підприємства.

Принцип системності передбачає врахування взаємозв'язку та взаємодоповнення кожного елемента процесу розвитку працівників.

Кваліфікований штат працівників – це не просто інтелектуальний потенціал підприємства, а його конкурентна перевага, що нічим не поступається, за мірою впливу на кінцеві результати діяльності підприємства, високої якості, сучасній техніці, широкому асортименту продукції, маркетинговим технологіям. Трапляються випадки, коли ефективність діяльності окремого працівника є низькою і, що найбільш парадоксально, такий спеціаліст не потребує професійного розвитку. Такий прецедент має просте пояснення – недосконалість мотиваційного механізму.

Принцип мотивації полягає в тому, що розвиток персоналу має базуватися на зацікавленості усіх сторін, а саме має бути присутній стимулюючий аспект, тобто те, що буде спонукати до процесу розвитку персоналу.

Принцип зворотного зв'язку. Ефективність процесу розвитку персоналу забезпечується вчасним та якісним зворотнім зв'язком, незалежно від його виду (позитивний чи

негативний). Однак першим зворотнім сигналом має бути позитивним у вигляді вражень та описових характеристик, що дозволить зацікавити та стимулювати працівника. Оскільки різка критика викладена оціночним способом викликає у нього захисну реакцію.

Принцип ефективності полягає в тому, що витрати понесені на розвиток персоналу підприємства мають бути значно меншими, ніж економічний ефект, що є соціально-речовим результатом розвитку персоналу.

Важливою умовою розвитку персоналу є забезпечення соціальної справедливості, що передбачає однаковий підхід до всіх працівників та однакові можливості для них по даному питанню незалежно від посади, що представляє принцип рівності.

Принцип відповідності стратегії розвитку персоналу місії підприємства. Професійно-кваліфікаційні характеристики працюючих є тактичною та стратегічною підвалинами підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Тому існує постійний зв'язок між місією підприємства, яка представлена бажаним рівнем конкурентоспроможності, та розвитком персоналу, що є шляхом досягнення поставленої мети і складовою місії підприємства. За даних умов розвиток персоналу виступає як «розвиток – засіб».

Висновки

Під час дослідження встановлено, що нині не існує чіткої сформованої системи принципів розвитку персоналу. Це значно ускладнює розуміння методологічної бази дослідження з даної проблематики та дезорганізує процес управління кадрами. Тому було запропоновано сукупність принципів з їх поділом на загальні та специфічні.

Запропоновані принципи розвитку персоналу сприятимуть розширенню методологічної бази наукових досліджень та поліпшенню менеджменту розвитку кадрів підприємства.

За обставин швидкоплинних змін, запровадження програми професійного розвитку персоналу є дієвим знаряд-

грам самозбереження та розвитку підприємства. Така програма повинна базуватися на вказаних вище принципах та орієнтуватися на постійне сприйняття наукової інформації ззовні, на виховання у працівників таких якостей як: гнучкість, взаємовиручка, підтримка інновацій, новаторська культура, а також на формування комунікативного ланцюга як по горизонталі, так і по вертикалі.

Література

1. Верхоглядова Н.І. Управління трудовим потенціалом підприємств / Верхоглядова Н.І., Іваннікова Н.А., Лаврінченко О.В. – Д.: Пороги, 2007. – 283 с.
2. Гавкалова Н.Л. Менеджмент персоналу / Гавкалова Н.Л., Маркова Н.С. – Х.: ІД «ИНЖЭК», 2005. – 303 с.

3. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Грішнова О.А. – К.: Знання, 2001. – 254 с.

4. Крушельницька О.В. Менеджмент персоналу Крушельницька О.В., Котвицький А.А. – К.: Знання Укр, 2008. – 299 с.

5. Макарова Н.С. Підготовка та підвищення кваліфікації персоналу як напрям інвестування коштів у людський капітал / Н.С.Макарова // «Економічний простір»: зб. наукових праць ПДАБА. – 2010. – №42.

6. Михайлова Л.І. Економічні основи формування людського капіталу в АПК / Михайлова Л.І. – С.: Видавництво «Довкілля», 2003. – 326 с.

7. Форсиф П. Развитие и обучение персонала: Повысьте работоспособность коллектива. Добейтесь лучших результатов от сотрудников. Мотивируйте персонал на успех / Форсиф Патрик; пер. с англ. А. Козлова; под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Изд. Дом «Нева», 2003. – 181 с.

О.Ю. КОЗАК,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Комерційний банк як кібернетична система

У статті на основі кібернетичного підходу дана характеристика комерційного банку як самокерованої організаційної системи, фінансова діяльність якої здійснюється на засадах теорії рефлексивного управління її фінансовими потоками.

Ключові слова. Банк, система, управління, фінансовий потік, модель

В статье на основе кибернетического подхода дана характеристика коммерческого банка как самоуправляемой организационной системы, финансовая деятельность которой осуществляется на основе теории рефлексивного управления ее финансовыми потоками.

The article presents based on cybernetic approach characteristic of the commercial bank as self-governed organizational system which financial activity is carried out on the basis of reflexive management of its financial flows.

Постановка проблеми. Враховуючи організаційну структуру та механізм функціонування комерційного банку можна стверджувати, що він являє собою складну кібернетичну систему. Як і будь-яка кібернетична система банк має певну структуру, систему управління, взаємодіє із зовнішнім середовищем і характеризується внутрішніми взаємозв'язками між її елементами. З іншого боку, виходячи із таксономії складних систем, можна стверджувати, що комерційний банк є відкритою самокерованою організаційною системою. Дійсно, банк для забезпечення своєї діяльності залучає із зовнішнього середовища ресурси і видає їх у трансформованому вигляді у те ж саме середовище. Управління своєю діяльністю банк здійснює самостійно на основі власних ці-

лей з врахуванням впливу зовнішнього середовища. Тому виникає необхідність розгляду комерційного банку як кібернетичної системи та формалізованого опису процесу управління нею.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У глобальній постановці відсутні публікації з даної проблеми. Є лише окремі публікації з питань рефлексивного та термінального управління [1, 2]. Питання загальної теорії управління детально досліджені у монографії [5].

Виклад основного матеріалу. Як керована система комерційний банк має важливу системну характеристику – упорядкованість або організованість, яка характеризує здатність підтримання своєї структури під дією зовнішніх та внутрішніх чинників. При зростанні упорядкованості в часі банк є не тільки організованою, а й самоорганізуючою системою. Важливою особливістю такої системи є наявність в ній елементів, що відповідають за взаємодію як всередині системи, так і з оточуючим середовищем, у зв'язку з чим у таких системах вирішуються два типи задач управління:

- задачі управління внутрішньою організацією системи;
- задачі управління її функціонуванням.

Стосовно роботи банку задачі першої групи включають управління персоналом, організаційною і штатною структурою, господарською діяльністю, матеріально – технічним забезпеченням, безпекою тощо. Ці задачі вирішуються системою органів управління різної складності, кожен з яких має свої керуючі елементи.

До задач другої групи відноситься управління фінансовими ресурсами (потоками) у цілому (рис. 1) та окремими напрямками діяльності: стратегія розвитку, планування,

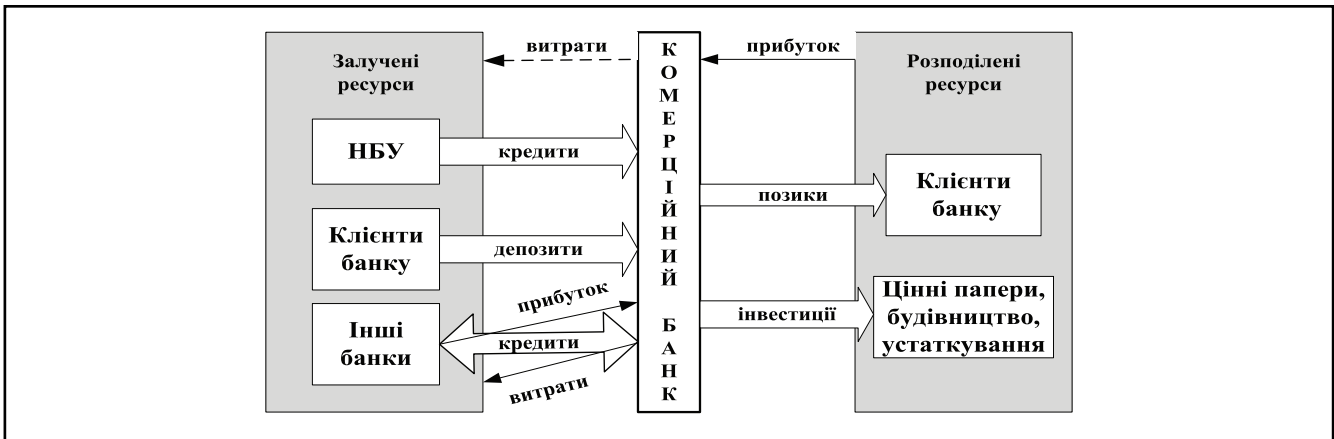


Рисунок 1. Фінансові потоки комерційного банку

аналіз, моніторинг тощо. Для вирішення таких задач банк має колегіальний орган управління та керуючі органи за цими напрямками.

Крім того, він має колегіальний орган управління та керуючі органи по окремих напрямках діяльності (управління активами і пасивами, кредитними операціями, стратегією розвитку, аналізу, моніторингу тощо). Інакше кажучи, функціонування комерційного банку як системи являє собою процес виконання своїх функцій, що складається із двох взаємозв'язаних компонентів:

- процесу управління банком як самокерованою організаційною системою;
- процесу трансформування ресурсів зовнішнього середовища.

Ці процеси супроводжуються використанням банком специфічного виду ресурсу – інформації: аналітичної інформації про діяльність банку – балансу банку за різними рівнями його дезагрегування, нормативної інформації Національного банку України та маркетингової інформації стосовно стану різних сфер зовнішнього середовища.

Під функціями управління банком розуміються певні порівняно автономні види діяльності, сукупність яких спрямована на вироблення та обґрунтування рішень щодо функціонування банку за всіма сферами його діяльності. Не зупиняючись на детальній класифікації функцій управління банком та їх сутності, зазначимо лише, що основною з них є планування, у процесі якого суб'єкт управління розробляє поточний та перспективний план розвитку банку, зокрема, план фінансової діяльності банку.

Навколишнє середовище банківської діяльності не є застиглим аморфним утворенням, а являє собою складну динамічну ієрархічну систему, в якій будь-яка система деякого рівня має підсистеми більш низького рівня і в той же час є підсистемою системи більш високого рівня (рис. 2).

Кожний із рівнів ієрархії має сукупність органів (інститутів), норм, відношень, що взаємодіють між собою і з елементами інших рівнів, тобто границі між системами сусідніх рівнів є розмитими та рухомими.

Так, ринковий механізм господарювання як один із елементів зовнішньоекономічної системи чинить вплив не тільки

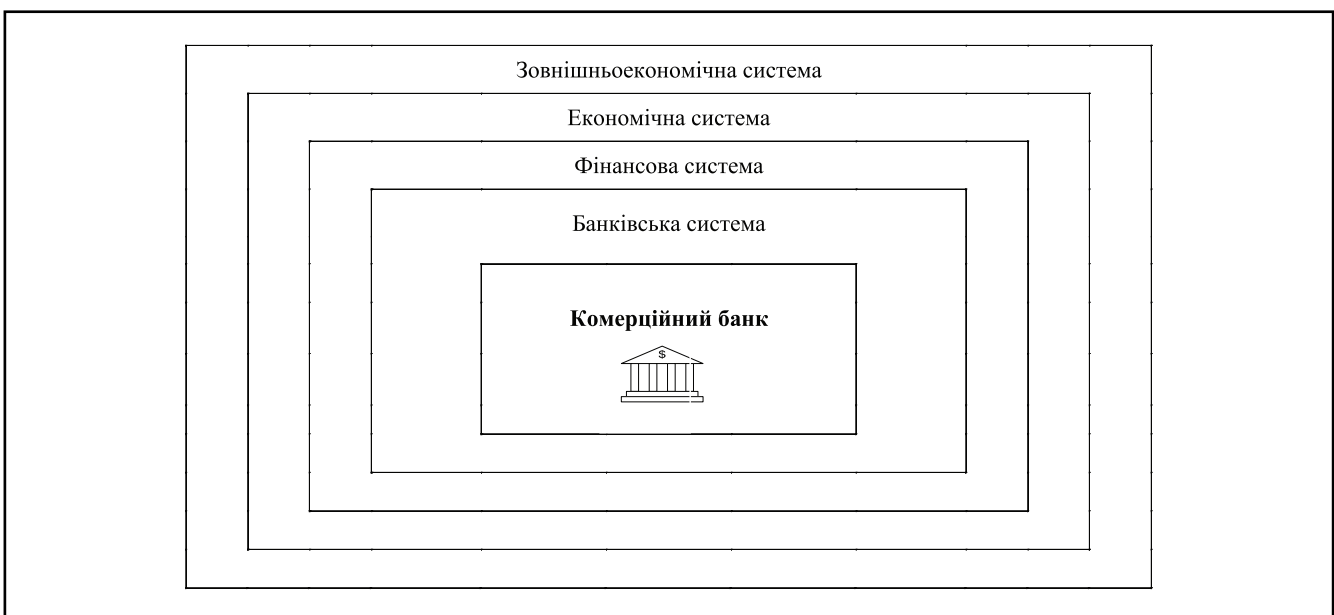


Рисунок 2. Ієрархічна структура зовнішнього середовища банку

ки на економічну, а й на фінансову систему, утворюючи фінансові ринки, а також на банківську систему. Отже, можна говорити не тільки про ієрархію структури зовнішнього середовища, а й про його типи, наприклад, такі як адміністративно – командне господарське середовище, середовище вільного підприємництва (конкурентної рівноваги), інституціональне середовище.

Цілком зрозуміло, що сучасне зовнішнє середовище комерційного банку в Україні не можна віднести тільки до одного з цих типів. Воно скоріш за все є змішаним. В умовах перехідної економіки поступово зменшуються наявні поки що особливості адміністративно-командного середовища (чітка підпорядкованість вищим адміністративним структурам, централізоване планування, примусовий перерозподіл ресурсів тощо). В той же час посилюється роль конкуренції, індикативного планування, обміну ресурсами за співвідношенням попиту і пропозиції, самостійності ціноутворення тощо.

Поступово вплив зовнішньоекономічного середовища на нижчі рівні ієрархії зменшується, хоча імперативний характер впливу державних органів ще зберігається.

Стан зовнішнього макроекономічного середовища визначає параметри, що впливають на кредитну активність комерційних банків. В першу чергу до них відноситься ресурсний потенціал економіки у вигляді показників економічних ринків (природні ресурси, інновації, попит і пропозиція на ринку тощо) та мобільність ринків (інтегрованість у міжнародні ринки, конкурентоспроможність продукції, потенціал ринків збуту). Ці макроекономічні параметри відображені у таких індикаторах стану економіки, як інфляція, обсяг золотовалютних резервів, обсяг грошової маси, ВВП, обсяги експорту та імпорту, доходи і витрати державного бюджету, обсяг іноземних інвестицій.

Економічна система держави визначає форми і методи діяльності комерційного банку та специфіку його взаємодії з контролюючими органами щодо якості фінансової звітності та фінансової дисципліни на ринку банківських послуг.

Третім рівнем модельної ієрархії є фінансова система (фінансовий ринок) країни, де проявляються інтереси комерційних банків. У цій сфері утворюються фінансові потоки, що спрямовуються і перерозподіляються комерційними банками та контролюються Національним банком України згідно з відповідними нормативними документами.

Із викладеного зрозуміло, що вплив банківської системи на функціонування комерційного банку проявляється через регулюючу діяльність Національного банку України та фінансово – економічну діяльність інших суб'єктів системи.

Зворотні зв'язки комерційного банку з макросередовищем є занадто слабкими та й ті знаходяться під впливом регулятивних дій державних органів. Тому взаємовідношення комерційного банку із зовнішнім середовищем можна розглядати як цілеспрямований керуючий вплив на банк (керувану підсистему) з боку держави (керуючої підсистеми) шляхом прийняття обов'язкових для виконання банком законів,

інших нормативних документів, правил та економічних нормативів при наявності стохастичних збурень середовища (коливання рівня процентних ставок, інфляції, кризових явищ, непередбачуваних політичних подій тощо).

За такої ситуації при дослідженні діяльності банку як кібернетичної системи однією з найважливіших системних ознак слід визнати адаптивність до зовнішнього середовища. Уже сам факт існування банківських установ як самостійних господарських одиниць за будь-яких економічних відносин та політичних режимів доводить високий рівень їхньої адаптивності. Переконливим доказом може бути і досить ефективна діяльність окремих вітчизняних банків, які за існуючих (не надто сприятливих) обставин досягають високого рівня прибутковості [6].

Отже, у системі «комерційний банк – зовнішнє середовище» банк являє собою об'єкт як цілеспрямованого державного, так і випадкового з боку зовнішнього середовища впливу з деяким ступенем свободи, у межах якої він має можливість самостійного прийняття управлінських рішень щодо досягнення своїх цілей.

Враховуючи, що банк є складною фінансово – економічною системою, він не може мати одну – єдину мету. Як і для кожної конкретної кібернетичної системи, для комерційного банку повинна будуватися своя ієрархія цілей. При цьому можливі підцілі функціонування комерційного банку можуть бути лише локальними критеріями оцінювання його результатів та використовуватися як окремо, так і комплексно в якості інструментарію досягнення головної мети банку. Глобальним же критерієм оцінювання результативності фінансової діяльності комерційного банку повинна бути максимальна прибутковість через те, що сутністю банківської діяльності і комерційною основою здійснення банківських операцій є отримання прибутку.

В умовах жорсткої конкуренції на фінансовому ринку перевагу буде мати той банк, система управління фінансовою діяльністю якого забезпечує успішне подолання усіх труднощів, що виникають у процесах взаємодії, комунікації та організації управлінської діяльності. Така система управління повинна бути рефлексивною, тобто, слідуючи [1], володіти функціями детального аналізу та ефективного управління інформаційними потоками з метою оцінювання рішень, що приймаються контрагентами, та цілеспрямованого впливу на них. Таке визначення рефлексивної системи управління знаходиться у повній відповідності з кібернетичним трактуванням процесу управління. Схематично система рефлексивного управління фінансовою діяльністю комерційного банку наведена на рис. 3.

За цією схемою до найбільш значущих суб'єктів зовнішнього середовища, з якими взаємодіє комерційний банк у процесі своєї діяльності і стан яких суттєво впливає на рішення, що приймаються його органами управління, відносяться інші банки (партнери і конкуренти) та клієнти (власники коштів і позичальники).

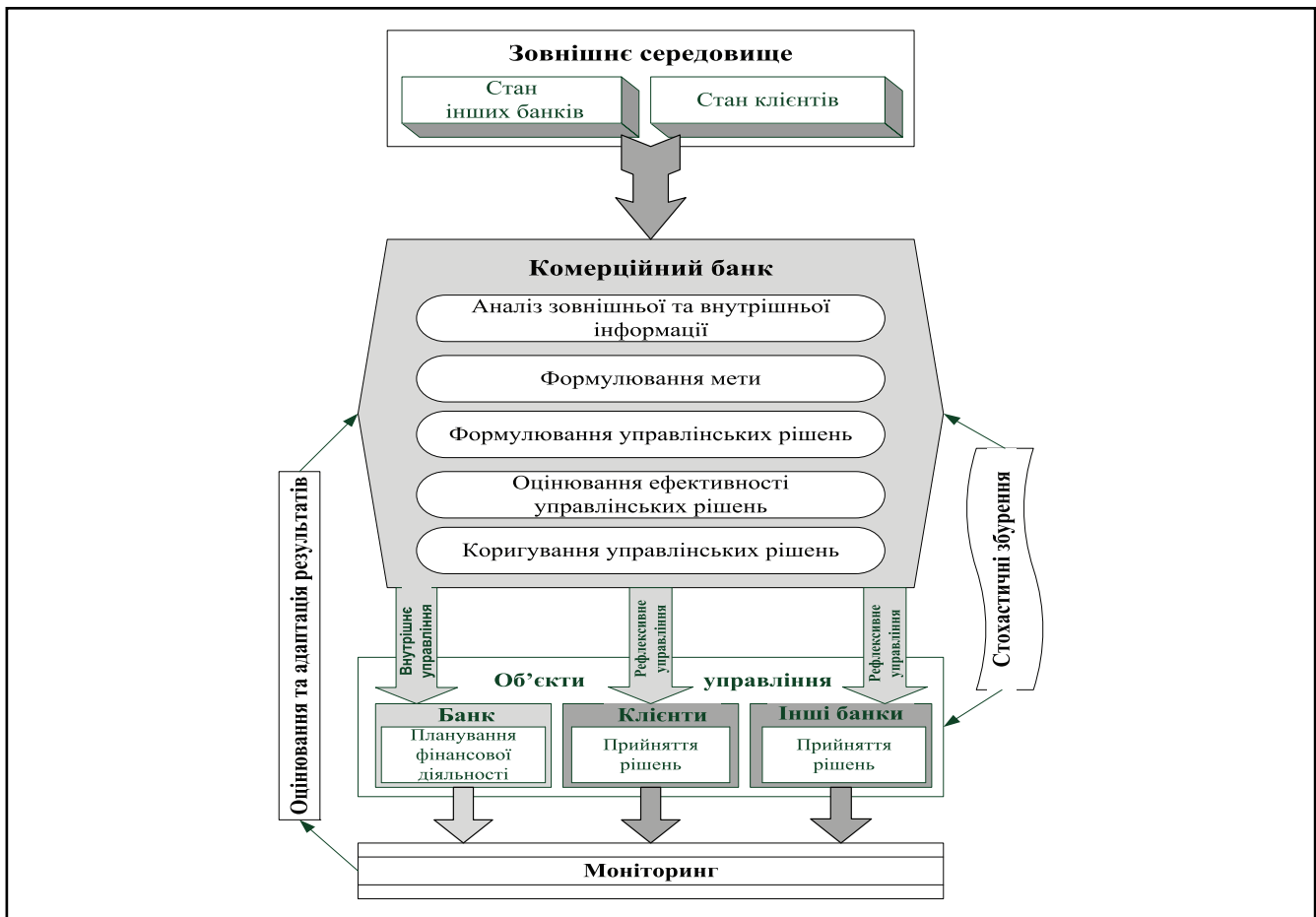


Рисунок 3. Система рефлексивного управління фінансовою діяльністю банку

На основі маркетингової інформації про стан зовнішнього середовища, нормативної бази, що регулює діяльність банківської системи, стохастичних збурень, притаманних фінансовому ринку, та поставленої мети банк розробляє систему управлінських рішень (внутрішніх та зовнішніх) щодо впливу на об'єкти управління. Інструментарієм вироблення внутрішніх рішень є модель планування фінансової діяльності банку, а зовнішніх – відповідні моделі прийняття рішень об'єктами управління, що формуються під впливом рефлексивних управлінських рішень, які впливають на стратегію їх поведінки на фінансовому ринку. Отже, метою рефлексивного управління іншими банками та клієнтами є формування іміджу комерційного банку.

Якщо в результаті моніторингу реалізації розроблених управлінських рішень мета не досягнута, здійснюється їх адаптація до поведінки ринку та відповідне коригування. У результаті такого ітераційного процесу досягається переведення банку із початкового стану у наперед визначений (цільовий) стан.

Розглянемо формалізований опис у загальному вигляді однієї ітерації цього процесу у термінах загальної теорії управління [5].

Введемо позначення:

t – індекс часу, $t = 0, T$;

i – індекс показника активів балансу банку, $i = 1, I$;

j – індекс показника пасивів балансу банку, $j = 1, J$;

a_{it} – i – тий показник активів балансу банку у момент t ;

p_{jt} – j – тий показник пасивів банку у момент t ;

C_t – фінансовий стан банку у момент t ;

M_t – мета банку, яка повинна бути досягнута у момент t ;

P_t – передбачувана величина прибутку банку на момент t ;

L_t – передбачувана ліквідність банку на момент t ;

R_t – допустимий ризик фінансової діяльності банку на момент t ;

U_t – сукупність керуючих параметрів, які забезпечують перехід банку із початкового фінансового стану у стан в момент t .

Тоді при заданому початковому фінансовому стані банку

$$C_0 = \{a_{i0}\}_{i=1,I}, \{p_{j0}\}_{j=1,J},$$

та сформульованій меті, що повинна бути досягнута у момент t ,

$$M_t = \{a_{it}\}_{i=1,I}, \{p_{jt}\}_{j=1,J}, P_t, L_t, R_t, t = 1, T$$

рівняння управління фінансовою діяльністю банку має вигляд:

$$C_t = F(C_0, M_t, U_t, t).$$

Безумовно, дана модель термінального управління [2] фінансовою діяльністю банку має множину можливих рішень, оскільки у ній відсутній критерій ефективності управління. Якщо ж доповнити її таким критерієм, а він у прийнятих позначеннях має вигляд

$$\Phi_t = [C_O, U_t, t] \rightarrow extr,$$

то вона перетворюється на модель оптимального термінального управління.

Слід зазначити, що найбільш складними задачами, які необхідно вирішувати у системі рефлексивного управління фінансовою діяльністю комерційного банку, є задачі двох типів: рефлексивного управління діяльністю клієнтів та інших банків та внутрішнього управління (планування фінансової діяльності банку).

Задачі першого типу можуть вирішуватися за допомогою методів банківського маркетингу [6] з урахуванням принципів концепції ризик – орієнтованого банківського нагляду [4], а також математичних моделей та інформаційних технологій управління рекламною діяльністю [3].

Реалізація задач другого типу може здійснюватися на засадах фінансового менеджменту у банках у різних напрямках моделювання фінансових потоків. Інакше кажучи, принциповою ознакою всіх моделей планування фінансової діяльності комерційного банку є те, що об'єктом моделювання у явному або неявному вигляді є фінансові потоки.

При цьому не розглядається такий широкий клас моделей як моделі аналізу, оцінювання та управління різноманітними банківськими ризиками (кредитними, ризиками ліквідності тощо), оскільки вони стосуються питань вирішення локальних задач банківської діяльності, а не її планування або прогнозування у цілому. Крім того, вони не є моделями фінансових потоків через те, що спрямо-

вані на визначення ступеня ризику стану банку у даний момент часу.

Висновки

Наведена інтерпретація комерційного банку як кібернетичної самокерованої організаційної системи фінансових потоків дозволяє описати у формалізованому вигляді процес рефлексивного управління його фінансовою діяльністю. Вона може слугувати також основою для побудови моделі оптимізації фінансового планування у комерційному банку.

Література

1. Авилов А.В. Рефлексивное управление: методологические основания / Авилов А.В. – М.: Изд-во ГУУ, 2003. – 202 с.
2. Батенко А.П. Системы терминального управления / Батенко А.П. – М.: Радио и связь, 1984. – 160 с.
3. Галіцин В.К. Математичні моделі та інформаційні технології управління рекламною діяльністю / [Галіцин В.К., Суслов О.П., Дем'яненко В.В., Потапенко С.Д.]. – Івано – Франківськ: ПВНЗ «Галицька Академія», 2009. – 144 с.
4. Д'яконова І.І. Розвиток системи банківського маркетингу за умови реалізації концепції ризик – орієнтованого нагляду / І.І. Д'яконова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2010_1/28_02_04.pdf
5. Новиков Д.А. Теория управления организационными системами / Новиков Д.А. – М.: ИПУ РАН, 2005. – 580 с.
6. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, моделі та методи: [монографія]. – К.: КНЕУ.2002. – 316 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

РЕПІН І.І., СЛІВАК А.Є., МОЛЧАНОВА І.В. Організаційно-методичне забезпечення системи моніторингу надання адміністративних послуг	3
ГЕРАСИМЕНКО В.В. Методологічні аспекти взаємозв'язку ресурсної бази банків і державної грошово-кредитної політики щодо підтримки розвитку реального сектору економіки	8
БУРКАЛЬЦЕВА Д.Д. Проблеми трансплантації суспільних інститутів у ході ринкової трансформації економіки	17
ДЕНИСЕНКО Л.О., ЗАЄЦЬ Т.О. Стан корпоративного сектору економіки України	20
КИЧКО І.І. Методичні аспекти формування особистих потреб за умови сталого економічного розвитку	25
БАГРІЙ О.О. Механізм оподаткування нерухомого майна в Україні: недоліки діючого Податкового кодексу та шляхи його удосконалення	31
ГОРДІЦА К.А. Формування інституційно-правового середовища ринкових реформ: вітчизняний досвід другої половини XIX – початку XX століття	35
КОБЛЯНСЬКА О.І., САФОНОВ Т.І. Облік експортних операцій у світлі інтеграції України до Європейського Союзу	43
КОРЕНЬ Н.В. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку	48
МАГОМЕДОВА А.М. Франчайзинг в Україні: проблеми теорії та практики	52
МАХНАРИЛОВ Ю.В. Структурні показники довіри вкладників банківської системи	56

Інноваційно-інвестиційна політика

ГОЛОВАШ Б.Є. Досвід Європейського Союзу у формуванні інвестиційно-інноваційної політики	62
ТОКАР В.В. Інвестиційні пріоритети України в посткризовий період	66
СУБОЧЕВ О.В. Економічне зростання та іноземні інвестиції: лінійно-регресійна модель	70
ПОЛІЩУК Є.А. Ризик-менеджмент інвестиційного проекту	76
ЮРКЕВИЧ О.М. Сутність та необхідність фундаментального аналізу в процесі портфельного інвестування	80
МАСИНА О.П. Синдиковані кредити як інструмент залучення ресурсів на міжнародних фінансових ринках	85
ПРУДНІКОВ А.О. Особливості формування кредитної політики кредитними спілками України	88
ДЕНИСЮК В.А., БУЛКІН І.О. Дослідження наукоємності та структури переробної промисловості України в контексті групування галузей з урахуванням методології ОЕСР	92
АНДРУСІВ Р.Р. Вплив акумуляції зовнішніх запозичень на економічне зростання у посттрансформаційних економіках: функціональні зв'язки та емпіричні оцінки	100
ШАБРАНЬКА Н.І. Інституційні шляхи розв'язання проблем ресурсного забезпечення малого інноваційного підприємництва	108
ВЛАСОВА І.В. Інноваційна складова конкурентоспроможності економіки України	114
КАРАБАЗА І.А. Макроекономічні причини невизначеності на світовому ринку залізничної сировини	118
МАЛИХІНА О.М. Методологічні аспекти мотивації людського капіталу в умовах інноваційного розвитку економіки	122
ХАЧАТУРЯН О.С. Напрями становлення інноваційних форм зайнятості у малому підприємстві регіонів	127

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МУЗИЧЕНКО А.С. Державна підтримка аграрного сектору як передумова підвищення конкурентоспроможності виробництва зерна	132
БУЖИН О.А. Управління птахівничими господарствами: формування собівартості продукції птахівництва з урахуванням амортизації птиці в умовах ринку	136
ГОГОЛЬ Т.А. Становлення та розвиток системи обліку, оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва Франції	139
ГОЛЯН В.А., БАРДАСЬ В.М. Удосконалення системи фіскального регулювання природокористування: домінанти подолання синдрому «символічності» нормативів плати	145
КОЗАК І.А. Процеси моделювання інформаційних систем віртуальних організацій на основі онтологій	152
КУПЕРМАН В.В. До проблеми оптимізації виробничої програми підприємства	156
КРАВЧУК О.В. Визначення необхідної кількості оновлювального рухомого складу залізниць на прикладі операторської мультимодальної компанії	160
СИДОРЕНКО І.О. Стратегічний потенціал підприємств сфери туризму	169
КОРОТКЕВИЧ О.В., ТРОЦЬ Н.М. Амортизація у вимірах податкового обліку та при формуванні фінансових результатів роботи підприємств	173
ГОЛОВКО І.В. Методика коригування показників фінансової звітності підприємства в умовах інфляційної економіки	178
УС Г.О. Адаптивне управління декларативними знаннями в змішаній інтелектуальній системі підприємства	186
ТИМОЩУК О.В. Засади державного регулювання страхової діяльності	190

Розвиток регіональної економіки

ОМЕЛЬЯНИЧ Н.І., НЕЦОРА Т.Г., РУДЧЕНКО О.Ю., ТЮТЮН М.Ф. Особливості управління об'єктами державної власності у ряді пострадянських країн	197
---	-----

Соціально-трудові проблеми

ГРИГОРСЬКА О.С. Світовий досвід формування бюджетної політики	202
СІМЧЕНКО Н.О. Дослідження впливу корпоративної соціальної відповідальності на ділову репутацію підприємств	204
БАТАЖОК С.Г. Шляхи вдосконалення механізму визначення та гарантованого забезпечення мінімальної заробітної плати	209
ЧЕТВЕРИК В.М. Основні принципи розвитку персоналу	214
КОЗАК О.Ю. Комерційний банк як кібернетична система	217

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному 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.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - 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, лівє, правє – 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 Microsoft Word, 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 диску, до диска 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.*

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
№ 11 (126) 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 17.11.2011 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 26,04.
Наклад — 500 прим.