

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№8 (99)**

**Київ 2009**

---

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць**  
**Вип. 8 (99) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2009. – 188 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 9 червня 1999 р. 1–05/7 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.М. КРАСНОВ, доктор економічних наук, професор*  
*Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор*

# МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

А.В. ЧЕРЕП,  
д.е.н., професор, Запорізький національний університет,  
О.М. ВАЛЕНТИРОВА,  
магістр, Запорізький національний університет

## Актуальні проблеми системи державних закупівель та напрями їх усунення

*Проаналізовано теоретичні та практичні аспекти у сфері державних закупівель. Досліджено основні проблемні питання та визначено основні напрями вдосконалення системи державних закупівель.*

*Проанализированы теоретические и практические аспекты в сфере государственных закупок. Исследованы основные проблемные вопросы и определены основные направления усовершенствования системы государственных закупок.*

*Analised the theoretical and practical aspects in the field of government purchase. Investigated the major problematic questions and defined the basic directions of refinement the government purchase system.*

**Постановка проблеми.** Проведення державних закупівель є основним інструментом раціонального використання бюджетних коштів. Сутність торгів (тендерів) полягає в здійсненні конкурсного відбору серед учасників і визначенні переможця, тендерна пропозиція якого відповідає всім вимогам. Це досить нова для нашої держави форма економічних відносин між державою та постачальниками товарів, робіт та послуг, яка має суттєві переваги для обох сторін.

Проведення державних закупівель базується на засадах прозорості та конкуренції, сприяє не тільки заощадженню коштів платників податків, а й приносить відчутний прибуток переможцям, котрі укладають договори на постачання товарів, виконання робіт чи послуг на значні суми.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Різні аспекти функціонування механізму державних закупівель висвітлені в працях К. Кузнецова, В. Смиричинського, О. Шатковського, О. Овсянюк, В.Д. Походенко, А.І. Семенченко та ін. Як емпірична база дослідження використані законодавчі і нормативні документи, регулюючі державні закупівлі в Україні.

**Метою статті** є розкриття законодавчої бази державних закупівель, висвітлення актуальних проблем сфери державних закупівель та визначення основних напрямів їх усунення.

**Викладення основного матеріалу.** Події останніх років здійснення закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти не залишили нікого байдужим. Це стосується насамперед суб'єктів сфери державних закупівель, з одного боку, замовників – розпорядників державних коштів, з іншого – учасників процедур закупівель.

На сьогодні діє постанова Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2008 року №921 із змінами від 19 листопада 2008 року №1017, якою затверджено «Положення про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти». Зазначеним нормативно-правовим актом було внесено істотні нововведення щодо проведення процедур закупівель. Найголовнішою особливістю стало підвищення вартісної межі державних закупівель – від 100 тис. грн. для закупівель товарів та послуг, для робіт – від 300 тис. грн., порівняно із вимогами попереднього Закону України про закупівлю: для товарів та послуг – від 20 тис. грн., а для робіт – від 50 тис. грн. Зазначені зміни спростили процес закупівель замовників, які здійснюють невеликі обсяги закупівель товарів, робіт та послуг.

У період з квітня по грудень 2008 року включно в інформаційному бюлетені «Вісник державних закупівель» замовниками розміщено 29 350 оголошень про заплановані закупівлі та 39 127 повідомлень про результати проведення торгів [1].

За аналогічний період 2007 року в інформаційному бюлетені «Інформаційний бюлетень Тендерної палати України» було опубліковано 37 466 оголошень про заплановані торги та 43 673 оголошень (повідомлень) про результати проведення торгів (тендерів) [1].

Зменшення кількості опублікованих оголошень, на думку авторів [1], зумовлено, зокрема, збільшенням граничних вартісних меж застосування процедур закупівлі у 2008 році [1].

Крім того, починаючи з 2 квітня 2008 року відповідно до законодавства у сфері державних закупівель оголошення щодо проведення запиту цінових пропозицій (котирувань) не публікуються, що призвело до зменшення у п'ять разів кількості таких оголошень. Динаміка публікації оголошень про заплановані закупівлі та оголошень про результати їх проведення у квітні–грудні 2007–2008 років зображена на рис. 1 [1].

За даними Департаменту державних закупівель Міністерства економіки України, найбільшу частку в структурі джерел фінансування зобов'язань за договорами про закупівлю за державні кошти становлять кошти господарських товариств, в яких державна частка перевищує 50% (рис. 2) [1].

З огляду на викладене, незважаючи на внесені зміни в законодавстві, деякі питання все ж таки залишилися недоопрацьованими.

Зокрема, істотними умовами «Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» №1017 визначено, що товари, роботи та послуги за державні кошти будуть закуповуватися виключно в їх безпосередніх виробників (виконавців) або їх офіційних представників (дилерів, агентів, дистриб'юторів тощо) [2]. Це свідчить про те, що більшість посередників не будуть брати участі в торгах, а також обмежено кількість процедур закупівель в одного учасника, що доставляє додаткових турбот розпорядникам бюджетних коштів.

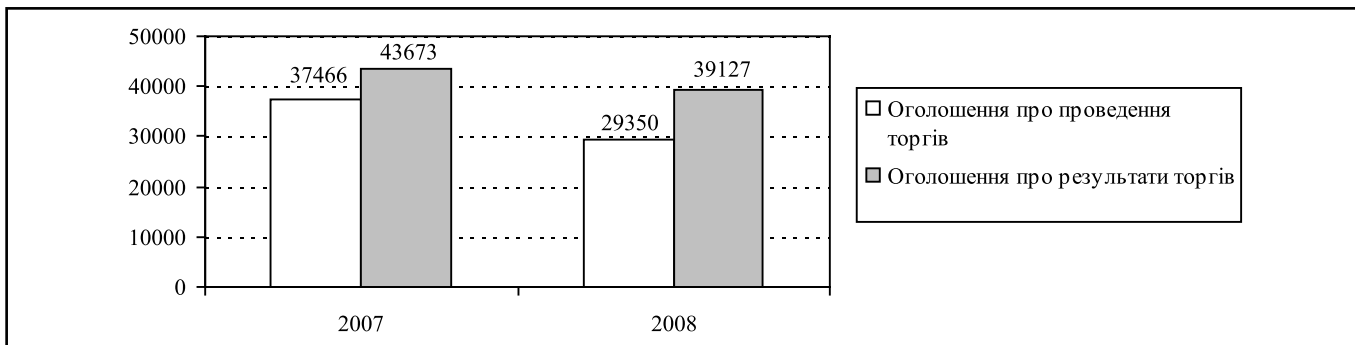


Рисунок 1. Динаміка публікації оголошень про заплановані закупівлі та оголошень про результати їх проведення у квітні–грудні 2007–2008 років [1]

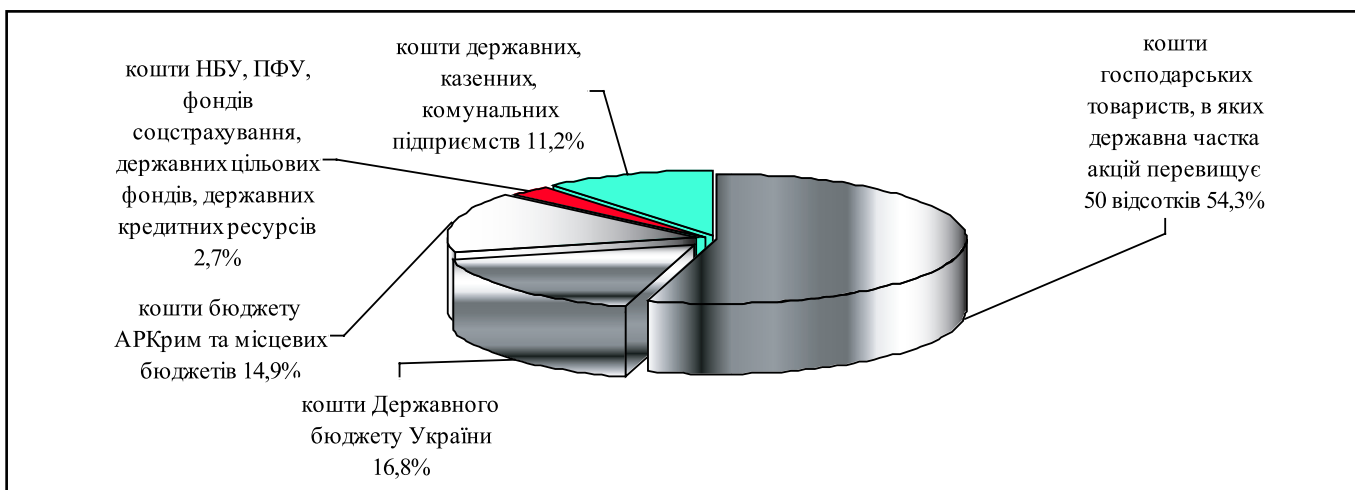


Рисунок 2. Структура розподілу коштів за укладеними в 2008 році договорами в розрізі джерел фінансування [1]

При проведенні процедур закупівель замовник має виставити обов'язкову вимогу щодо постачання чи виконання відповідно товарів, робіт і послуг виключно виробниками (виконавцями) або їх офіційними представниками. Розглянемо детальніше цей аспект.

Насамперед постає питання, які учасники торгів можуть відповідати зазначеним вимогам? Звернімося до визначення понять «дилер», «агент», «дистриб'ютор», до того ж врахуємо, що ані Бюджетним кодексом України, ані Положенням про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти не визначено жодного з перелічених понять.

Таким чином, за допомогою основ маркетингу можна виділити такі типи посередників.

*Дилер* придбає товар за договором поставки і стає власником продукції після оплати поставки. Після виконання умов договору поставки стосунки між дилером і фірмою-виробником припиняються. Спеціалізується на реалізації переважно товарів тривалого користування, що потребують значних обсягів сервісу, який здійснює сам дилер і його партнери [3].

*Агент (простий посередник)* – посередник, який є юридичною особою і представляє інтереси певних виробників при збуті їхніх товарів, укладаючи угоди від імені та за рахунок принципала (наприклад, як відсоток від суми укладеної угоди) [3].

Агенти можуть мати різний статус: працювати з обмеженнями (приміром, на умовах консигнації), обслуговувати тільки одну фірму або тільки певних споживачів [3].

*Дистриб'ютор* – посередник, який отримує право збувати товари фірми-виробника на певній території у визначений термін. Дистриб'ютор не є власником товару, а лише отримує право продажу товару. Якщо це передбачено угодою, дистриб'ютор може діяти від свого імені [3].

Отже, розпорядникам бюджетних коштів, що проводять тендер, доводиться шукати саме тих постачальників (виконавців), що відповідають певним критеріям, а саме бути виробниками чи їх офіційними представниками.

Відповідно Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості» в редакції від 18.12.2008 р. №694-VI у розділі «Прикінцеві положення» другою частиною визначено, що з метою захисту вітчизняної економіки від наслідків світової фінансово-економічної кризи тимчасово, до 1 січня 2011 року, встановити, що закупівля товарів, робіт і послуг за державні кошти здійснюється у вітчизняних виробників цих товарів, робіт і послуг (юридичних та фізичних осіб), крім товарів, які не виробляються в Україні [4]. Така постанова також регулює ті закупівлі, що не підпадають під дію Положення про закупівлю, товарів робіт і послуг за державні кошти.

На сьогодні законодавством не визначено переліку документів, які мають підтверджувати статус вітчизняного виробника, що дезорієнтує замовників торгів, крім того, проблемою є відсутність у більшості вітчизняних виробників маркетингових підрозділів по Україні.

Та, як бачимо, додержання зазначених вимог законодавства сприяє економічному використанню державних коштів розпорядниками бюджетних коштів, оскільки в процесі закупівлі приймає участь менше посередників, кожен з яких має отримувати прибуток від поставки товару чи виконання послуг (робіт).

Щодо інших питань в тендерному законодавстві можна виокремити питання про організацію процедур закупівель замовників.

Для організації та проведення процедур закупівель замовник утворює тендерний комітет на засадах колегіальності у прийнятті рішень, відсутності конфлікту інтересів членів тендерного комітету та їх неупередженості [2].

Координацію закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти здійснює Міністерство економіки – спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади [2].

Відповідно до підпункту 12 пункту 9 Положення однією з основних функцій уповноваженого органу є організація навчання спеціалістів у сфері здійснення закупівель та підвищення їх кваліфікації з виданням відповідного сертифіката встановленого зразка [5].

Так, згідно з абзацом шостим пункту 18 Положення голова, заступник голови та секретар тендерного комітету повинні отримати документ про проходження навчання (підвищення кваліфікації) у сфері закупівель у порядку, встановленому уповноваженим органом [5].

Зазначений порядок на цей час не прийнятий. Після набрання чинності наказ про затвердження зазначеного порядку буде розміщений на веб-сайті Мінекономіки ([www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)) [5].

Аналізуючи вищевикладене, зазначимо, що в замовників при проведенні торгів (тендерів) постають поточні питання практичного та методичного характеру, які не достатньо висвітлено Положенням про закупівлю. Таким чином, тендерні комітети методично не забезпечені матеріалами, які вони могли б використовувати в спірних ситуаціях при здійсненні процедур закупівель. Звичайно це потребує додаткового підвищення кваліфікації з питань організації та здійснення процедур закупівель.

Важливо, що у своїй роботі тендерні комітети мають усвідомлювати відповідальність за прийняті рішення, оскільки відповідно Положення про закупівлю вони несуть за це персональну відповідальність.

За порушення вимог, встановлених цим положенням та іншими нормативно-правовими актами, розробленими на його виконання, замовники та учасники несуть адміністративну чи кримінальну відповідальність відповідно до законів [2].

Тож організація та проведення процедур закупівель замовників потребує великої уваги, достатніх знань та навичок членів тендерних комітетів, що набуваються не тільки самоосвітою. Натомість Міністерство економіки України на численні звернення видає інформаційні роз'яснення щодо застосування окремих норм Положення про закупівлю. Але

питання затвердження порядку про проходження навчання (підвищення кваліфікації) у сфері закупівель на сьогодні так і залишається відкритим.

### Висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі

Вище було наведено та розглянуто декілька актуальних питань у сфері державних закупівель. І вирішення їх безпосередньо відіграє значущу роль у недопущенні нераціонального витрачання державних коштів. Для цього необхідно поставити цілі, які призведуть до мінімізації фінансових порушень, причин і умов, які їм сприяли.

Основними завданнями вдосконалення чинного законодавства уповноваженого органу державних закупівель мають бути:

1. Чітке визначення вимог до учасників при проведенні процедур закупівель, враховуючи специфіку товарів, робіт і послуг, що закуповуються.

2. Своєчасна розробка і затвердження навчальних програм з питань підготовки спеціалістів у сфері здійснення закупівель та підвищення їх кваліфікації.

3. Організація навчання спеціалістів у сфері здійснення закупівель та підвищення їх кваліфікації з виданням відповідного сертифіката.

4. Встановлення систематичного обміну інформацією між усіма фінансовими і контролюючими органами, в межах їх компетенції, для встановлення дієвого контролю за проведенням державних закупівель.

5. Розроблення та затвердження типового положення про тендерний комітет, стандартної тендерної документації тощо.

Крім того, не можна недооцінювати роль фінансового контролю за використанням бюджетних коштів держави, що насамперед полягає в забезпеченні фінансової дисципліни.

Реалізація запропонованого вище допоможе вирішити актуальні питання та підвищити ефективність здійснення державних закупівель, що безумовно призведе до раціонального використання фінансових ресурсів та суттєвої економії бюджетних коштів в умовах кризи.

### Література

1. Звіт щодо функціонування системи державних закупівель за 2008 рік: Департамент державних закупівель. – 16 квітня 2009 р. // [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)

2. Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти: Постанова КМУ від 17 жовтня 2008 року №921, із змінами від 19 листопада 2008 року. – №1017 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

3. Бутенко Н.В. Основи маркетингу. Підручник // [www.boks.efaculty.kiev.ua](http://www.boks.efaculty.kiev.ua)

4. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості» в редакції від 18.12.2008 р. №694-V // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

5. Лист-роз'яснення щодо застосування Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти: Міністерство економіки України від 08.12.2008 р. №3303-27/1150 // [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)

С.Я. БОРИНЕЦЬ,  
к.е.н., професор, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,  
О.В. ШАРИКОВА,  
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Порівняльний аналіз методик розрахунку податкового навантаження

*Розглянуто останні дослідження щодо підходів вимірювання рівня податкового навантаження економіки. Проаналізовано основні переваги та недоліки різноманітних методик.*

*Рассмотрены последние исследования, касающиеся подходов измерения уровня налоговой нагрузки экономики. Проанализированы основные преимущества и недостатки различных методик.*

*The study regards the latest researches regarding the approaches to tax pressure measurement in economics. It analyzes major pros and cons of different counting methods.*

**Постановка проблеми.** В умовах сучасних соціально-економічних перетворень української економіки осо-

бливої актуальності набуває дослідження впливу податкової політики, як одного з головних елементів державної економічної політики в цілому на економічні процеси в державі. Податкова політика впливає на усі етапи відтворювального процесу та процесу розподілу доходів між членами суспільства. Цей вплив може проявитися як у стримуванні відтворювання та уповільненні темпів економічного розвитку країни, так і в стимулюванні підприємницької активності, забезпеченні умов для стійкого і швидкого економічного зростання та підвищенні рівня суспільного добробуту в Україні.

На сучасному етапі розвитку економіки одним з основних критеріїв ефективності податкової системи є показник податкового навантаження. З народногосподарських позицій питання про рівень податків – це не стільки питання про податкове навантаження, скільки питання про формування

найкращої для умов даної країни структури економіки, виходячи з порівняння граничної корисності продуктів приватного і суспільного секторів господарства. Цю обставину важливо враховувати, досліджуючи проблему рівня податків в Україні.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання податкового навантаження та його впливу на економічну активність і доходи платників були предметом спеціальних досліджень на початку минулого століття. Їм присвячено ряд монографій і статей таких вчених, як Б. Селігман, К. Брауер, П. Гензель, П. Мікеладзе, А. Соколов, К. Шмельов. Подальший розвиток цих досліджень у контексті визначення сутності та величини надлишкового податкового тиску було здійснено в межах теорії оптимального оподаткування вченими А. Гарбергером, П. Самуельсоном, Дж. Стігліцом та іншими.

Теоретичні основи сучасних наукових підходів до визначення та оцінки рівня і ступеня податкового навантаження в Україні, причин та наслідків його нерівномірного розподілу між суб'єктами господарювання, тенденцій та шляхів зміни закладені в роботах вітчизняних економістів В. Андрущенко, В. Вишневецького, І. Луніної, А. Соколовської, В. Федосова, Л. Шаблістої. Проте спеціальних комплексних досліджень з питань податкового навантаження в Україні, незважаючи на дискусійний характер багатьох аспектів цієї проблеми, досі немає.

**Метою статті** є проведення реформування вітчизняної податкової системи в умовах детінізації економіки в напрямі поступового та наперед визначеного зниження рівня податкового навантаження, підвищення рівномірності його розподілу та розширення бази оподаткування. Тому актуальність адекватної оцінки ступеню податкового навантаження в Україні та визначення напрямку його зміни спричинена об'єктивною суперечністю між потребами збільшення рівня перерозподілу ВВП через податкову систему держави та її бюджет, продиктованими сучасними вимогами реалізації широкомасштабних соціальних програм, і можливостями забезпечити такий перерозподіл, обмеженими низьким рівнем соціально-економічного розвитку країни. Необхідність поглиблення досліджень проблеми податкового навантаження в Україні зумовила потребу у висвітленні різноманітних методів оцінки податкового навантаження і узагальнення методик розрахунку цього показника для наступного визначення умов, за яких його зміна позитивно вплине на розвиток економіки в довгостроковій перспективі.

**Викладення основного матеріалу.** З метою міжнародних порівнянь для характеристики фактичного рівня податків у країні використовують, як правило, податковий коефіцієнт (tax ratio). З урахуванням того, що саме податки є головним джерелом фінансування урядових витрат, одночасно він свідчить про масштаби суспільного сектора господарства. Якщо ж абстрагуватися від зворотного зв'язку між податковими платежами і суспільними благами, то з позицій платників податків tax ratio – це показник податкового навантаження (tax burden) [2, с. 11].

Згідно з прийнятою для міжнародних порівнянь практикою податковий коефіцієнт розраховується як відношення суми сплачених податків, включаючи обов'язкові відрахування на соціальне страхування, до ВВП у ринкових цінах (тобто до документально підтвердженої вартості кінцевого виробництва товарів і послуг всередині країни). Очевидно, що більш коректно було б вимірювати податкове навантаження шляхом віднесення до ВВП не тільки самих податків, а також усіх витрат, пов'язаних з їх стягуванням, тобто на формування податкового законодавства, утримання податкової служби, ведення особливого обліку платниками податків, укладання і передання ними податкової звітності. Проте з огляду на значні складності практичного характеру, такий підхід не дістав широкого застосування.

О. Амоша і В. Вишневецький визначають податковий коефіцієнт (R) як інтегральний показник, який можна розкласти на окремі складові, а потім дослідити кожну з них:

$$R = \frac{T}{GDP} = \frac{(P_i + C_i + S_s + P_r + G_c + S_c + O_t)}{(W + D + P + I + V + O)} \quad (1)$$

де  $T$  – сума сплачених податків;

$GDP$  – валовий внутрішній продукт;

$P_i$  – особистий прибутковий податок;

$C_i$  – податок на прибуток юридичних осіб;

$S_s$  – відрахування на соціальне забезпечення;

$P_r$  – податки на майно;

$G_c$  – універсальні податки на споживання;

$S_c$  – специфічні податки на споживання;

$O_t$  – решта податків;

$W$  – заробітна плата;

$D$  – амортизація;

$P$  – прибуток (до сплати податків);

$I$  – проценти;

$V$  – непрямі податки на бізнес;

$O$  – решта доходів.

Можна також досліджувати окремі податки щодо складових ВВП ( $W, D, P, I, V, O$ ). Проте в останньому випадку важливо брати до уваги, по-перше, те, що найбільше аналітичне значення має порівняння конкретних видів податків із тими елементами ВВП, які виступають як база їх обчислення, оскільки це дає змогу встановити розбіжність між ефективною (реальною) і номінальною (встановленою законом) ставкою податку. А по-друге, те, що окремі коефіцієнти не можуть бути коректним показником загального рівня податкового навантаження. Цю обставину важливо підкреслити у зв'язку з тим, що у періодичній пресі іноді наводять приклади «величезного» податкового навантаження на підприємства, який виявлено шляхом некоректних порівнянь, наприклад, балансового прибутку з усіма сплаченими податками (в тому числі ПДВ і акцизами, які, будучи податками на споживання, виступають у формі надбавки до ціни і жодного відношення до прибутку не мають, а також нараховуваннями на заробітну плату, джерелом виплати яких є со-

бівартість реалізованої продукції та інше), одержуючи значення податкових коефіцієнтів у 100, 200% тощо [2, с. 12]. Необхідно зазначити, що дана методика обрахунку податкового навантаження має свої переваги і недоліки. Серед переваг можна назвати простоту і зрозумілість. Основним недоліком є те, що вона не дозволяє дослідити податкове навантаження на мікрорівні для підприємств, які відносяться до різних секторів економіки, і не враховує різну частку амортизації в обсягах ВВП, наприклад для підприємств важкої промисловості, гідроелектроенергетиці, транспорту та малого бізнесу, фінансово-кредитної сфери. На підприємствах, де в обсязі ВВП менша частка амортизації, показник є більш високим [7, с. 31]. Тому, на наш погляд, обраховуючи податкове навантаження, слід враховувати в зворотню-пропорційній залежності коефіцієнт частки амортизаційних відрахувань в обсягах ВВП для певних галузей економіки. Розрахунок такого коефіцієнта дозволив би значно реальніше оцінити податкове навантаження як окремих галузей, так і економіки в цілому.

Слід зазначити, що розрахунок податкового коефіцієнту за методикою ОЕСР передбачає врахування не тільки фактично сплачених податків, а також нарахованих, але ще не виконаних зобов'язань (з урахуванням сальдо недоїмки-переплати). Методична обґрунтованість даного підходу не викликає сумнівів, але за умови, що характеризується вже не просто фактичний (у бюджетному трактуванні), а деякий розрахунковий податковий коефіцієнт. Проте результати використання такого підходу не змінюють кардинально загальної оцінки ситуації в Україні [11, с. 45].

У вітчизняній науковій літературі пропонуються різні методики визначення рівня податкового навантаження. Наприклад, О. Амоша і В. Вишневецький вважають, що теоретично більш коректно, податкове навантаження вимірювати дещо іншим способом, а саме шляхом ділення на ВВП не просто суми податків, але також ще й затрат, пов'язаних з їх стягуванням (трансакційних витрат): витрат на утримання податкових органів, що не менш важливо, затрат на ведення податкового обліку і документації, опрацювання запитів контролюючих органів, укладання і передання звітності. Хоча використовувати такий метод для конкретних розрахунків важко, але зате він рельєфно виявляє причини незадоволення суб'єктів господарювання і громадян: пригнічують не стільки суми самі по собі стягуваних податків, скільки їх численність, запутаність законодавства, надмірні складності, пов'язані з веденням податкового обліку і розрахунком податкових зобов'язань, величезні зусилля і час, який витрачається на це [2, с. 15].

П.В. Мельник вважає, що в основі методології розрахунку податкового навантаження є структуризація податкових надходжень за податковими агрегатами, які дозволяють вести мову про частку податкової складової в національному доході. Таким чином, загальний рівень податкового навантаження характеризує вираз:

$$T_t = (\Pi_{1t} + \Pi_{2t} + \Pi_{3t}) / GDP_t, \quad (2)$$

де  $T_t$  – загальний рівень податкового навантаження в період часу  $t$ ;

$\Pi_{1t}$  – обсяг податкового агрегату  $\Pi_1$  у період часу  $t$ ;

$\Pi_{2t}$  – обсяг податкового агрегату  $\Pi_2$  у період часу  $t$ ;

$\Pi_{3t}$  – обсяг податкового агрегату  $\Pi_3$  у період часу  $t$ ;

$GDP_t$  – обсяг ВВП у період часу  $t$ .

На думку автора, до першого податкового агрегату слід віднести усі податкові платежі та збори згідно з чинним законодавством, які здійснюють юридичні та фізичні особи України. Другий податковий агрегат – це відрахування до державних цільових фондів, які мають жорстке цільове призначення. Третій податковий агрегат – це державний борг, який у певній частці можна інтерпретувати як зобов'язання уряду на майбутнє. Для фінансування цих зобов'язань уряду необхідно збільшити податкові надходження [16, с. 263].

А.М. Соколовська, С. Львовчкін і А. Скрипник радять розраховувати зазначений показник на економіку держави в цілому за міжнародною практикою як відношення податкових надходжень до ВВП у відсотках [14, 12, 13]. Натомість М. Меламед пропонує розглядати податкове навантаження як частку у ВВП доходів загального державного управління.

М. Ігнатишин і В. Папп визначають податкове навантаження як відношення середньозваженого навантаження за основними податками до частки податків, які формують дохідну частину бюджету у ВВП [6, с. 91].

В.О. Білостоцька пропонує методику розрахунку податкового навантаження як на економіку в цілому, так і на різних платників податків. Основна ідея полягає у розподілі платежів між платниками податків на основі реєстру податків із визначенням їхніх головних платників. Рівень податкового навантаження для юридичних осіб розраховується як відношення обсягів платежів, що їх сплачують юридичні особи, до обсягу ВВП (дасть змогу порівняти податкове навантаження в Україні з рівнем у інших державах); розрахунок рівня податкового навантаження щодо доданої вартості дадуть змогу визначити справжній обсяг податкового навантаження, тому що валова додана вартість створюється саме в галузях матеріального виробництва (формула 3). Рівень податкового навантаження на фізичних осіб розраховується на основі розмірів податків, що ними сплачуються, плюс обов'язкові внески до позабюджетних (соціальних) фондів. Оскільки податки фізичними особами сплачуються в основному у сфері виробництва продукції та надання послуг, то показник податкового навантаження розраховується відносно обсягу фонду оплати праці (формула 4) [4, с. 75]:

$$\Pi_{\text{юридична особа}} = \frac{\text{Податкові платежі, що сплачують юридичні особи}}{\text{Валова додана вартість або ВВП}} \quad (3)$$

$$\Pi_{\text{фізична особа}} = \frac{\text{Податкові платежі, що сплачують фізичні особи}}{\text{Фонд оплати праці}} \quad (4)$$

В. Корнус рекомендує здійснювати розрахунки податкового навантаження шляхом такої формули 5 [8, с. 36]:

$$\Pi_n = \Pi_m / (Дм - ПМЗ), \quad (5)$$

де  $P_m$  – прожитковий мінімум;

$D_m$  – середньомісячний дохід на душу населення;

$P_{ЗМ}$  – середньомісячна величина податків, сплачених одним громадянином.

Модель Ф. Рамсея дозволяє оцінити розмір податкового навантаження на мікрорівні. Ця обставина диктує необхідність розглядати, поряд із проблемою оцінки навантаження, умови та специфіку його перекладення. В умовах бюджетних обмежень (уряд не може витратити більше того, що він отримав у вигляді податків, а особа спожити більше заробленого) та прагнення уряду максимізувати суспільну функцію корисності, оптимальна ставка податку має відповідати такій умові:

$$(1-t) = \sum qX/wL, \quad (6)$$

де  $t$  – податок;

$q$  – ціна товару;

$X$  – товар;

$w$  – фіксована ставка заробітної плати;

$L$  – одиниця праці.

Змістовна інтерпретація обраної моделі означає, що податок має вилучати у фізичної особи частку доходу не більше, ніж це потрібно їй на прожиття, оскільки [15, с. 53]

$$t = 1 - \sum qX/wL. \quad (7)$$

Слід зазначити, що відповідно до методики, яка розроблена спеціалістами Департаменту податкової політики Міністерства фінансів Російської Федерації, пропонується оцінювати рівень податкового навантаження відношенням всіх сплачених податків підприємством до виручки від реалізації продукції. Показник податкового навантаження, розрахований відповідно до цієї методики, дозволяє визначити питому вагу податків у структурі виручки, але він не характеризує вплив податків на фінансовий стан економічного суб'єкта, оскільки не враховує відношення кожного податку до виручки від реалізації [1, с. 8].

Розраховувати рівень податкового навантаження шляхом упровадження показника питомих податкових надходжень, тобто частку мобілізованих податковою службою коштів у розрахунку на одного мешканця регіону, пропонує С.Л. Лондар. Використання даного методу можливо лише щодо вимірювання податкового навантаження на економіку конкретного регіону [10, с. 112].

І.О. Гребешкова рекомендує для вимірювання податкового навантаження використовувати такий показник, як частка прибутку, витрачена на сплату податків. Слід зазначити, що така методика може застосовуватися при аналізі лише окремого підприємства, певної галузі [5, с. 126].

Сьогодні в науковій літературі зустрічаються такі терміни, як абсолютне та відносне податкове навантаження. Абсолютне податкове навантаження – це податки і страхові внески, які підлягають перерахуванню до бюджету та позабюджетні фонди, тобто абсолютна величина податкових зобов'язань господарюючих суб'єктів. Але цей показник не співвідносить величину сплачених податків з джерелом їх

сплати, тому пропонується використовувати показник відносного податкового навантаження.

Відносне податкове навантаження – співвідношення абсолютного показника до новоствореної вартості, тобто частка податків і страхових внесків, враховуючи недоїмку в цій вартості. Таким чином, дана методика пропонує розраховувати податкове навантаження, використовуючи не додану вартість, а новостворену, тобто виключити з предмету економічного аналізу амортизацію як складову частину ВВП. Переваги даної методики полягають в тому, що вона дозволяє визначити відносне податкове навантаження на макро- і мікрорівнях. По-перше, податкові платежі співвідносяться лише з новоствореною вартістю. Головне – податкове навантаження визначається відносно джерела сплати податків. По-друге, на формування новоствореної вартості не впливають податки, що сплачуються. По-третє, при розрахунку податкового навантаження враховуються податки, які сплачує безпосередньо підприємство [7, с. 31].

Необхідно звернути увагу, що деякі вчені використовують поняття «номінальне податкове навантаження», але дещо в іншому контексті. Наприклад, метод, запропонований Є.В. Балацьким, передбачає для аналізу рівня податкового навантаження використання трьох показників: граничне, номінальне податкове навантаження і фактичне податкове вилучення [3, с. 11].

У науковій літературі зустрічаються методики, які пов'язують податкові платежі і джерела їх сплати. Наприклад, М.І. Літвін пропонує формулу розрахунку податкового навантаження для окремого платника [9, с. 30]

$$T = ST/TV \times 100\%, \quad (8)$$

де  $T$  – показник податкового навантаження, %

$ST$  – сума нарахованих (або сплачених) податків;

$TV$  – сума джерела сплати податків.

М.М. Крейнїна пропонує методику розрахунку рівня податкового навантаження, яка полягає у співставленні податків і джерела їх сплати. Кожна група податків залежно від джерела, за рахунок якого вони сплачуються, має свій критерій оцінки навантаження. Інтегральним показником даної методики виступає прибуток економічного суб'єкта, до якого приводиться сума всіх податків. При визначенні податкового навантаження за даною методикою спеціалісти мають виходити з ідеальної ситуації, коли економічний суб'єкт зовсім не сплачує податків, і порівнювати цю ситуацію з реальною. Для проведення розрахунків за цією методикою необхідно використовувати таку формулу:

$$НБ = \frac{(B - C_p - П_ч)}{(B - C_p)} \times 100\% \quad (9)$$

де  $НБ$  – податкове навантаження;

$B$  – виручка від реалізації;

$C_p$  – витрати на виробництво продукції, що реалізована, за вирахуванням непрямих податків;

$П_ч$  – фактичний прибуток, який залишається після сплати податків.

Дана формула показує, в скільки разів сумарна величина сплачених податків відрізняється від прибутку, який залишається в розпорядженні економічного суб'єкта. Основною відмінністю даного підходу є нівелювання впливу непрямих податків. У той же час за такого підходу недооцінюється вплив непрямих податків на фінансовий стан економічного суб'єкта. Тому використання цієї методики на практиці має супроводжуватися оцінкою впливу непрямих податків [1, с. 10].

### Висновки

Таким чином, основним результатом аналізу різних методик є виявлення такої послідовності етапів визначення податкового навантаження:

- моніторинг чинного в Україні законодавства щодо бази оподаткування;
- складання реєстру податків із визначенням їх платників;
- розподіл розмірів податків за суб'єктами оподаткування;
- розрахунок сумарного розміру податків, що сплачуються різними суб'єктами оподаткування;
- розрахунок податкового навантаження на різних суб'єктів оподаткування.

Відмінності методик визначення рівня податкового навантаження полягає в основному у використанні тієї чи іншої кількості податків, які включаються в розрахунок, а також у способі визначення інтегрального показника, з яким порівнюється загальна сума податків за певний період. Основна ідея кожної методики полягає в тому, щоб зробити інтегральний показник податкового навантаження універсальним, який дозволяв би проводити порівняння різних учасників економічних відносин. Саме в цьому напрямі, на нашу думку, повинна розвиватися фінансова наука про податки.

### Література

1. Злобина Л.А. Практика оптимизации налоговой нагрузки экономического субъекта: учебное пособие [для студентов высших и средних специальных учебных заведений] / Л.А. Злобина, М.И. Стажков. – М.: Академический проект, 2003. – 112 с.
2. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. – 2002. – №8. – С. 11–19.

3. Балацкий Е.В. Воспроизводственный цикл и налоговое бремя / Е.В. Балацкий // Экономика и математические методы. – 2000. – №1. – С. 3–16.
4. Білостоцька В.О. Податкове навантаження в Україні / В.О. Білостоцька, Островецький В.І. // Фінанси України. – 2002. – №12. – С. 75–79.
5. Гребешкова І.О. Аналіз залежності між ринковим попитом на продукцію підприємства та рівнем його податкового навантаження / І.О. Гребешкова // Вісник Донецького державного фінансово-економічного інституту: Економічні науки. – 2003. – №1. – С. 122–128.
6. Ігнатишин М. Особливості організації системи оподаткування та методи оптимізації податкового навантаження в малому підприємстві / М. Ігнатишин, В. Папп // Економіст. – 2003. – №5. – С. 90–92.
7. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты / Е.А. Кирова // Финансы. – 1998. – №9. – С. 30–32.
8. Корнус В. Податкове навантаження та купівельна спроможність населення в економіці України / В. Корнус // Вісник НБУ. – 2005. – №7. – С. 35–37.
9. Литвин М.І. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий / Литвин М.І. // Финансы. – 1998. – №5. – С. 29–31.
10. Лондар С.Л. Тенденції податково-бюджетних процесів в Україні / С.Л. Лондар // Вісник Донецького державного фінансово-економічного інституту: Економічні науки. – 2003. – №1. – С. 109–114.
11. Луніна І. Податкова політика України в контексті створення умов для економічного зростання / І. Луніна // Економіка України. – 2000. – №9. – С. 40–49.
12. Львовчкін С. Податкова структура в Україні та шляхи її вдосконалення / С. Львовчкін // Економіка України. – 2000. – №8. – С. 19–25.
13. Скрипник А. Який він, оптимальний рівень оподаткування? / А. Скрипник // Вісник НБУ. – 1999. – №6. – С. 10–12.
14. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. Соколовська // Економіка України. – 2005. – №5. – С. 4–12.
15. Ramsey F. P. A contribution to the theory of taxation / F.P. Ramsey // Economic Journal. – 1927. – P. 47–61.
16. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці / Мельник П.В. – Ірпінь, 2001. – 362 с.

# Концептуальні підходи до стратегічного планування науково-технологічного розвитку в єдиній системі державного прогнозування та стратегічного планування розвитку перехідної економіки

*Здійснено огляд методологічних основ та сучасного інструментарію стратегічного планування, орієнтованого на результат. Виконано аналіз існуючої практики стратегічного планування у сфері науки та технологій у розвинутих країнах та перехідних економіках. Викладено підходи до складу, змісту і порядку формування стратегічних документів з науково-технологічного розвитку в єдиній системі державного прогнозування та стратегічного планування в Україні.*

*Выполнен обзор методологических основ и современного инструментария стратегического планирования, ориентированного на результат. Выполнен анализ практики стратегического планирования в сфере науки и технологий в развитых странах и переходных экономиках. Изложены подходы к перечню, содержанию и порядку формирования стратегических документов научно-технологического развития в единой системе государственного прогнозирования и стратегического планирования в Украине.*

*The review of methodological framework and modern toolkit of the result-based strategic planning and the analysis of practice of S&T strategic planning in the developed countries and economies in transition are executed. The approaches to the range, content and an order of elaboration of strategic documents for the S&T development within the state forecasting and strategic planning system in Ukraine are stated.*

**Постановка проблеми.** Спроможність національних економік вийти з глобальної економічної кризи з мінімальними втратами та зміцнити або хоча б не втратити своїх конкурентних позицій у боротьбі за ринки буде визначальним фактором їх подальшого розвитку у переформатованому посткризовому середовищі. Для України нове вікно можливостей може відкритися за умови здійснення серйозних технологічних структурних зрушень у напрямі розширення видів діяльності з високою доданою вартістю та опанування нової хвилі технологічних змін.

Подолання кризи вимагає чіткої концентрації зусиль на вирішенні проблеми технологічної модернізації як фактора суттєвого підвищення продуктивності економіки, разом із тим науково-технологічна сфера є найбільш уразливою до

такого роду шоків і вимагає особливого підходу. Вона першою відчуває на собі обмеженість бюджетних коштів та приватного капіталу, переорієнтацію на короткострокові пріоритети розвитку та протекціонізм. Особливо це стосується країн із сировинною орієнтацією експорту, таких як Україна, Росія, Казахстан, де попит на оновлення технологій та інновації є найчастіше «відкладеним попитом».

У цьому контексті проблема ефективного використання науково-технічного потенціалу України та інвестицій у його розвиток отримує новий зміст і нові завдання.

Їх вирішення пов'язане передусім із підвищенням ефективності державної науково-технічної політики та інституцій, які її реалізують, переходом від політики «управління витратами» до «політики управління результатами», від політики збереження потенціалу до стратегічного планування структурних технологічних зрушень та управління такими зрушеннями, орієнтованими на досягнення заданих кінцевих цілей. Недостатня ефективність управління в науково-технологічній сфері призводить, з одного боку, до розпорошеності бюджетних коштів, які виділяються на розвиток науки і технологій, а з іншого – створює бар'єри до залучення приватного капіталу в інноваційну сферу, яка має забезпечувати доведення створеного наукового продукту до ринку та промислового впровадження. Результатом цього є прискорене вимивання науково-технологічного потенціалу, зниження рейтингів міжнародної конкурентоспроможності на рівні країни та окремих компаній, збільшення технологічного розриву з країнами-конкурентами та закріплення місця України у колі країн з низьким рівнем ВВП на душу населення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Концепція управління і планування, орієнтованих на результат, взята сьогодні на озброєння як приватним і державним секторами, так і міжнародними інституціями, зокрема ЮНЕСКО (Організація з освіти, науки та культури ООН), Європейською комісією, ОЕСР. Її коріння лежить у 50-х роках минулого століття, коли Пітер Друкер у своїй книзі «Практика менеджменту» вперше запровадив концепцію «управління цілями» (Management by Objectives) та її основні принципи: каскадування цілей організації, визначення

специфічних цілей для кожного члена організації, співучасть у прийнятті рішень, визначення часових рамок, оцінка результатів та зворотний вплив. Загалом суть стратегічного планування полягає в узгодженні стратегічних цілей організації з тими конкретними кроками, які має зробити кожен її член для досягнення цілей, та у встановленні критеріїв оцінки цих кроків.

Ця рамкова основа була розвинута у 60-х роках як аналітичний інструмент для планування, моніторингу та оцінки проектів Департаментом оборони США, Агентством США з міжнародного розвитку, а у 90-х роках поступово введена у діяльність державного сектора у багатьох країнах, головним чином країнах – членах ОЕСР, де активно проводилися економічні реформи у відповідь на виклики глобалізації та зростання попиту на якісні послуги державних інституцій та їх підзвітність суспільству. Процеси реформ включали серед інших такі пріоритети, як орієнтоване на результати управління, підрядне виконання робіт, децентралізацію та надання бюджетних коштів залежно від досягнутих результатів, а не на підставі заздалегідь запланованих витрат. Така зміна пріоритетів призвела в останні 15 років до посилення ролі стратегічного планування, моніторингу, звітності та контролю у багатьох урядах країн – членів ОЕСР та ЄС. Об'єднувальною ланкою цих реформ є зосередженість на вимірюваних результатах.

**Метою** даної **статті** є викладення підходу до формування системи прогнозування і стратегічного планування науково-технологічного розвитку в єдиній системі державного прогнозування та стратегічного планування у перехідній економіці України як шляху до забезпечення дієвості політики у сфері науки та технологічних структурних зрушень.

Методологічні основи та інструментарій стратегічного планування. Стратегічне планування, орієнтоване на результат, зарекомендувало себе в останні 20–30 років як ефективний шлях управління такими складними системами, якою є науково-технологічна сфера з її розвинутою інфраструктурою, широким переліком видів діяльності, високим рівнем невизначеності отримання результатів діяльності у перспективі та необхідністю підтримання певного балансу між науковими та

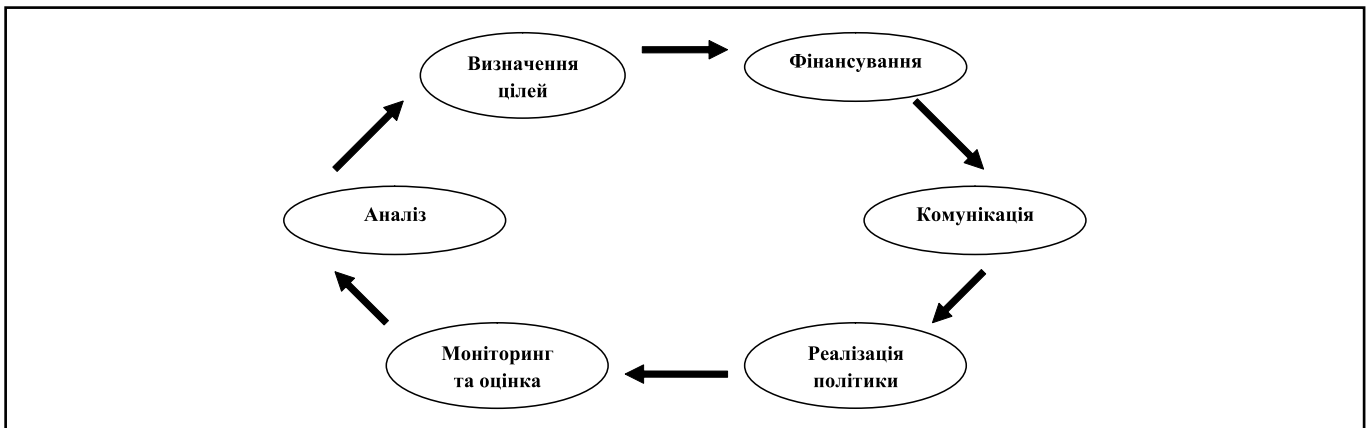
ринковими «правилами гри» (тобто між креативністю дослідників та ринковими критеріями успіху).

**Викладення основного матеріалу.** За такого підходу цикл планування програми або політики у певній сфері діяльності можна узагальнено представити як на рисунку.

Процес стратегічного планування складається з таких основних етапів: аналізу і визначення цілей, планування заходів і ресурсів для досягнення цих цілей. Натомість процес стратегічного управління охоплює такі етапи: реалізації політики та стратегічного контролю, що, в свою чергу, включає моніторинг та оцінку прогресу у досягненні очікуваних результатів програм/політики.

Стратегічне планування на рівні національної економіки охоплює процеси формулювання цілей, пріоритетів та значень економічних показників з основних, найбільш важливих напрямів соціально-економічного розвитку країни (регіону, галузі) на довго- або середньострокову перспективу з одночасним формуванням основ механізму їх реалізації. Стратегічне планування на рівні держави – це ключовий елемент стратегічного управління розвитком країни, який допомагає органам влади, відповідальним за реалізацію тих чи інших напрямів політики, приймати рішення, узгоджені з підходами щодо досягнення своїх місій, реалізації функцій, цілей та завдань, а бізнесу – отримувати орієнтири для планування своєї діяльності.

Прийняті у світовій практиці підходи до стратегічного планування економічної політики та діяльності органів державного управління щодо її реалізації передбачають розроблення загальнонаціональних стратегічних і програмних документів, що базуються на довго- і середньострокових прогнозах, і обов'язкове узгодження з ними стратегій і програм розвитку окремих регіонів, секторів економіки та операційних (цільових) програм для їх реалізації. З цієї метою повинна бути визначена ієрархічна система цілей та пріоритетів національного рівня та пакети заходів державної політики, спрямованих на їх досягнення, які розгортаються у систему пріоритетів і програмних документів нижніх рівнів державного управління (програми розвитку регіонів та секторів економіки, стратегічні плани діяльності центральних та місцевих органів влади). Тим самим забезпечується дотримання ло-



Цикл планування програми/політики, орієнтованих на результат

гіки планування від верхніх до нижніх ієрархічних рівнів і підпорядкування завдань всіх програмних документів єдиним загальнонаціональним пріоритетам. Цілісна система стратегічних документів повинна включати довгострокову стратегію соціально-економічного розвитку, середньострокові програми дій для її реалізації, секторальні стратегії та програми розвитку, які спираються на стратегії і прогнози науково-технологічного та інноваційного розвитку, макроекономічні та демографічні прогнози [1].

Серед найбільш складних питань, що виникають під час запровадження управління, орієнтованого на результат, є формулювання очікуваних результатів та знаходження необхідного балансу між цими результатами, залученими ресурсами та ступенем впливу на об'єкт управління. Це вимагає розроблення практичного і прозорого інструментарію здійснення аналізу та оцінок.

Європейською комісією для підвищення якості державного управління країн-членів ЄС пропонується використання декількох інструментів оцінки: рамкова модель спільної оцінки (Common Assessment Framework – CAF), порівняння з іншими країнами за певним набором якісних характеристик оцінки результатів управління (Benchmarking), система збалансованих показників (Balanced Scorecards) [2]. Суть їх зводиться до формулювання значимих результатів у вимірюваних величинах, що дозволяє відслідковувати ефективність реалізації програм та стратегій. Додатковий інструмент – оцінка регуляторного впливу (Regulatory Impact Assessment – RIA) використовується для оцінки якості законодавчого середовища в країні.

Серед міжнародних організацій значну роботу з розвитку керівних принципів запровадження «програмування, орієнтованого на результат» (Result-Based Programming, Management and Monitoring – RBM) здійснено ЮНЕСКО починаючи з 1997 року [3]. Надалі до них додався інструмент «бюджетування, орієнтоване на результат» (БОР) та інші. Їх головне завдання – забезпечити отримання результатів найбільш ефективним способом, підпорядкувавши цьому планування, бюджетування та звітування про прогрес на шляху досягнення цілей.

Очікувані результати повинні відповідати чотирьом критеріям: вони мають бути специфічними, вимірюваними, досяжними, відноситись до відповідного рівня у ієрархії цілей та орієнтованими на конкретний проміжок часу (англійська аббревіатура – SMART: Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound).

Забезпечення балансу між результатами та залученими бюджетними ресурсами досягається шляхом інтеграції стратегічного планування та програмного бюджетування, яке є процесом спрямування фінансового планування та асигнувань на виконання ключових цілей, визначених у процесі стратегічного планування, і базується на середньостроковому прогнозуванні видатків та визначенні «фіскального простору» – алокації фінансових ресурсів за рахунок еконо-

мії від виконання чинних бюджетних програм та бюджетної підтримки зовнішніми фінансовими ресурсами.

**Вимоги до стратегічного планування науково-технологічного розвитку.** Стратегічне планування науково-технологічного розвитку передбачає як обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку науки і технологій на основі технологічного прогнозування, так і планування заходів політики для забезпечення високої динаміки наукоємного виробництва, ефективності інноваційних процесів та здійснення технологічних структурних зрушень. Аналіз практики розроблення такого роду стратегічних документів на різних рівнях управління підтверджує переваги поєднання найкращого досвіду державного та приватного секторів економіки з метою формування єдиної системи планування і програмування, яка охоплює:

- загальнодержавну стратегію/середньострокову програму розвитку науки, технологій та інновацій;
- стратегії/середньострокові програми технологічного оновлення секторів економіки;
- стратегічні плани діяльності міністерств та відомств, відповідальних за реалізацію політики у сфері науки, інновацій та технологічного розвитку;
- технологічні дорожні карти – довгострокові маршрути розвитку крупних компаній за основними сферами їх діяльності, які охоплюють весь ланцюг створення вартості кінцевого продукту.

Перші три види програмних документів відносяться до державного стратегічного планування, яке повинно регулюватися відповідними державними нормативно-правовими актами. Усі зазначені документи змістовно об'єднуються ланцюгом результатів, який має забезпечити інтеграцію цілей і завдань нижчих ієрархічних рівнів у цілі та пріоритетні завдання національного рівня.

При цьому кожний елемент ланцюга результатів повинен конструюватися з урахуванням загальної структури всієї стратегії/програми розвитку, причинно-наслідкових зв'язків між двома результатами нижнього та верхнього рівнів та оцінки очікуваного внеску завдань нижніх рівнів у отримання результату верхнього рівня. Формування ланцюга результатів здійснюється у напрямі від верхнього до нижніх рівнів, а обґрунтування заходів щодо реалізації завдань та необхідних ресурсів – у ітеративному процесі узгодження сценаріїв розвитку програми.

В останні десятиріччя з усвідомленням зростаючої ролі науки і технологій у конкурентній боротьбі за ринки розвинуті країни стали більше уваги приділяти всім складовим стратегічного планування та управління, як визначенню цілей та пріоритетних напрямів науково-технологічного розвитку на основі технологічного прогнозування, так і програмуванню заходів для досягнення заданих цілей, зокрема заходів з вдосконалення системи управління та механізмів фінансування наукової та інноваційної сфер, моніторингу і оцінки результативності здійснених заходів політики.

Такі особливості стратегічного планування науково-технологічного розвитку визначають підвищені вимоги до центральних органів державної влади, відповідальних за розроблення та реалізацію політики, щодо змісту та обґрунтованості довго- і середньострокових програмних документів науково-технологічного розвитку, їх інтеграції із загальнонаціональними стратегічними документами, організації процесу досягнення поставлених цілей по всьому колу інституцій, що знаходяться у сфері його прямого та опосередкованого впливу.

Сьогодні стратегічне планування та бюджетування, орієнтоване на результат, запроваджене у багатьох розвинутих країнах, запроваджується й у таких країнах з перехідною економікою як Російська Федерація, Казахстан, Україна, де воно є складовою частиною адміністративної реформи [4]. Однак у цих країнах перехід на нові принципи управління здійснюється надто уповільнено. Так, у Росії Федеральний закон «Про стратегічне планування соціально-економічного розвитку Російської Федерації» у новій редакції ще не прийнято. Так само і в Україні проект Закону «Про державне прогнозування та стратегічне планування в Україні» досі не вийшов зі стін Кабінету Міністрів України для затвердження Верховною Радою України.

Натомість у Республіці Казахстан у грудні 2007 року було прийнято Концепцію щодо впровадження системи державного планування, орієнтованого на результат, а також Методичні рекомендації з розроблення Стратегічних планів державних органів Республіки Казахстан [5]. Згідно з цими документами «стратегический план определяет основные стратегические направления, цели и задачи государственного органа на трехлетний период во взаимосвязи с выделяемыми ему бюджетными лимитами, устанавливает комплекс взаимосвязанных организационных, экономических, социальных, экологических, финансовых и технических мер, направленных на достижение поставленных целей и задач, устанавливает систему согласованных по срокам и ресурсам показателей ожидаемых результатов, обеспечивающих достижение поставленных целей».

В Україні із затвердженням у 2006 році Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України надано завдання щодо запровадження стратегічного планування у практику роботи органів виконавчої влади [6]. Концепцією визначено, що Стратегія розвитку галузі економіки (сфери діяльності) – це документ, у якому на основі прогнозу тенденцій розвитку відповідних ринків і напрямів науково-технічного прогресу визначаються довгострокові цілі та пріоритети розвитку галузі, заходи, спрямовані на їх досягнення, та ресурси, необхідні для здійснення заходів. Відповідно, стратегічний план роботи центрального органу виконавчої влади – це розроблений на основі стратегій розвитку відповідних галузей економіки документ, який визначає завдання такого органу, заходи щодо їх виконання (з визна-

ченням термінів виконання, ресурсів і відповідальних за реалізацію заходів) та очікувані результати.

Подальша робота щодо методичного забезпечення розроблення такого роду стратегічних та оперативних документів має здійснюватися після прийняття проекту Закону України «Про державне прогнозування та стратегічне планування в Україні».

Таблиця містить перелік програмних документів у сфері науки, технологій та інновацій декількох країн з перехідною економікою, що розвиваються за дещо різними економічними моделями: Російської Федерації, Китаю, Казахстану, Монголії та нових членів ЄС – Угорщини, Польщі.

Аналіз змісту згаданих стратегічних документів у сфері науки, технологій та інновацій країн з перехідною економікою та деяких інших країн дозволяє зробити висновок, що попри різну ситуацію у науково-технологічній сфері, пов'язану з різним ступенем економічного та технологічного розвитку, вони реалізують відпрацьований успішними розвинутими країнами шлях до розбудови національних інноваційних систем для забезпечення безперервного руху результатів наукового пошуку до ринку та виробництва. Надзвичайно важливими складовими цієї системи є удосконалення підходів до оцінки результатів науково-дослідної діяльності, визначення пріоритетів у сфері науки та розвитку технологій, запровадження стимулів для активізації взаємодії між науковими інституціями, університетами та промисловістю, а також трансферу технологій на основі введення в обіг об'єктів інтелектуальної власності.

З точки зору формату та технології розроблення стратегічні документи у сфері науково-технологічного розвитку будуються на таких принципах і підходах:

- планування та програмування, орієнтованого на результат (ГОР);
- управління процесом виконання завдань плану, орієнтованим на результат;
- організації системи моніторингу та оцінки виконання завдань плану;
- міжсекторального підходу до обґрунтування варіантів вирішення проблеми та планування заходів для досягнення цілей.

Технологія розроблення такого комплексного документу, орієнтованого на отримання результату, як правило, включає таку послідовність кроків:

- формування і затвердження команди з планування, розроблення «дорожньої карти» процесу;
- оцінка стану та тенденцій у сфері науки та технологій з використанням SWOT-аналізу<sup>1</sup>;
- встановлення цілей розвитку науково-технологічної сфери до кінця планового періоду, в тому числі по етапах реалізації плану;

<sup>1</sup> Підхід до впорядкування даних про характеристики об'єкта шляхом виділення чотирьох груп: сильні, слабкі риси, можливості, загрози (від англ. слів: strong, weak, opportunities, threats).

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

### Перелік національних планів та стратегій окремих країн із перехідною економікою у сфері науки, технологій та інновацій

Назва країни	Назва програмного документу	Період впровадження
Російська Федерація	Основи політики РФ в області розвитку науки і технологій на період до 2010 року (засідання Ради Безпеки РФ 20.03.2002 р.) Головні цілі: збереження і підтримка наукових та технологічних шкіл, пріоритетність фундаментальної науки, вдосконалення державного управління розвитком науки і технологій.	2002–2010
	Стратегія розвитку науки та інновацій у РФ на період до 2015 року Головні цілі: формування збалансованого сектору досліджень і розробок та ефективної інноваційної системи, що забезпечує технологічну модернізацію економіки та підвищення конкурентоспроможності	2006–2015
Угорщина	Стратегія у сфері науки, технологій, інновацій. Головні цілі: перетворення знань та інновацій на рушійну силу економіки; реформування НІС	2006–2013
Польща	Засади державної наукової, технологічної та інноваційної політики до 2020 року. Національна стратегія розвитку та її ключовий інструмент. Операційна програма «Інноваційна економіка 2007–2013».	2005–2020 2007–2015 2007–2013
	Головні цілі: перехід до підтримки технологій та інновацій, покращання координації політики та інноваційної інфраструктури	
Китай	Концепція наукового розвитку Китаю до середини XXI століття Головні цілі: модернізація науки і техніки до 2049 року, формування точок росту економіки знань.	2002–2049
	Національний довго- та середньостроковий план розвитку науки і технологій на 2006–2020 роки. Головні цілі: розбудова інноваційної економіки та НІС, прорив на стратегічних напрямках технологічних досліджень, зміцнення інноваційної спроможності підприємств, покращання державного управління науково-технологічною сферою	2006–2020
Казахстан	Державна програма розвитку науки Республіки Казахстан (Указ Президента Республіки Казахстан від 20 червня 2007 року №348). Головні цілі: досягнення конкурентоспроможності та збалансованості системи науки, що забезпечує генерування та передачу знань, необхідних для сталого розвитку країни. Очікувані результати: входження Казахстану за індексом використання знань в економіці до кола 50 конкурентоспроможних країн, збільшення частки наукоємної продукції у структурі ВВП на 1,5–2% у 2012 році	2007–2012
Монголія	Майстер-план розвитку науки і технологій Монголії. Головні цілі: конкурентоспроможний сектор досліджень та розвитку, ефективна НІС, покращення нормативної та інституційної системи захисту та використання результатів наукових досліджень, реформування економіки на базі технологічних інновацій, посилення ефективності міжнародної кооперації	2007–2020

Джерела: [електронний ресурс]: <http://www.fasi.gov.ru>; <http://www.oecd.org>; <http://www.edu.gov.kz>; <http://www.unesco.org>. Н. Кузык, М.Л. Титаренко. Китай – Россия – 2050: стратегия соразвития / М.: Институт экономических стратегий, 2006. – С. 454.

- формулювання стратегічних завдань для досягнення поставлених цілей;
- встановлення системи індикаторів для вимірювання та оцінки довго- і середньострокових результатів, ступеню досягнення цілей;
- інтеграція розроблених документів та результатів здійсненого аналізу;
- розрахунки витрат та ризиків, що можуть виникнути протягом всього періоду виконання стратегічного документу, верифікація результатів процесу впровадження стратегії з використанням імітаційних моделей тощо.

Другою не менш важливою передумовою підвищення ступеню реалістичності стратегічного плану є управління його реалізацією, орієнтоване на кінцевий результат. Воно передбачає:

- ідентифікацію цілей і завдань по кожному напрямку політики та кожному сектору (цілі і завдання другого та третього рівнів у ланцюжку цілей);

- розроблення взаємоузгоджених планів дій для реалізації визначених стратегічних цілей по кожному напрямку політики/кожному сектору;

- моніторинг та оцінку стану виконання локальних (секторальних) стратегій на кожному етапі, визначеному загальним планом/стратегією;

- коригування плану за підсумками моніторингу та оцінки, якщо це необхідно.

Доцільно відмітити, що Стратегія розвитку науки та інновацій у Російській Федерації на період до 2015 року за своїм змістом, форматом і ступенем обґрунтованості завдань, заходів і цільових індикаторів відповідає вимогам, які ставляться до довгострокових документів стратегічного планування [7].

Вона містить:

- опис системної проблеми (включаючи критерії та цільові індикатори);

- вибір напрямку вирішення системної проблеми з обґрунтуванням альтернативних сценаріїв;

– опис цілей, завдань та основних груп заходів на різних етапах її реалізації;

– переліки федеральних і відомчих цільових програм, спрямованих на виконання завдань стратегії (чинних і тих, що передбачається розробити);

– орієнтовні обсяги фінансових ресурсів за джерелами фінансування з описом підходів до маневру ресурсами на різних етапах реалізації стратегії;

– порядок моніторингу і контролю за ходом виконання стратегії, включаючи визначення координатора та розподіл відповідальності між виконавцями.

Стратегію відрізняє високий ступінь обґрунтованості цільових завдань і заходів щодо їхнього виконання, які мають забезпечуватися шляхом розроблення і реалізації не тільки програм з реформування сфери науки та інновацій, а й цільових програм технологічного профілю: розвитку авіатехніки, галузі інформаційних технологій; розроблення і виробництва оптоелектронних засобів, високотехнологічних матеріалів, перспективних джерел енергії і засобів енергозбереження, тощо.

Державна програма розвитку науки Республіки Казахстан на 2007–2012 роки є однією з визначальних серед програм реформування казахстанської економіки і передбачає значний обсяг робіт як з інституційного забезпечення науково-технічної діяльності, так і з удосконалення механізмів її фінансування та комерціалізації результатів досліджень, упровадження міжнародних стандартів належної наукової практики тощо [8]. Програма детально розкриває напрями та підходи до реалізації основних завдань уряду, проте перелік кількісних та якісних цільових індикаторів досягнення цілей надто укрупнений і не може бути покладений в основу моніторингу та оцінки її виконання, обсяги фінансування заходів Програми підлягають уточненню під час формування бюджету, а завдання цільових науково-технічних програм передбачається визначати у щорічних планах діяльності органів влади – виконавців завдань. Таким чином Програма має доповнюватися стратегічними документами нижчого рівня, зокрема Стратегічним планом Міністерства освіти і науки Республіки Казахстан, який містить детальну інформацію про пакет цільових завдань та кількісні показники для їх моніторингу.

### **Планування розвитку науково-технологічної сфери в Україні.**

Як і інші країни з відкритою економікою, Україна стоїть перед необхідністю підтримання високої динаміки економічного зростання у довго і середньостроковій перспективі на основі технологічних інновацій, продуктивного використання науки і людського капіталу, модернізації технічної та технологічної бази. Брак концентрації зусиль та ресурсів на цих напрямках діяльності, ігнорування прийнятих у світі механізмів стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності значно зменшили вплив програмних документів розвитку країни на якість зростання.

По-перше, не дотримується технологія ініціювання, розроблення, моніторингу та оцінки результативності виконан-

ня програмних документів, передбачена Законами України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» 2000 року та «Про державні цільові програми» 2004 року і відповідними порядками розроблення та виконання таких документів.

По-друге, недостатньо регламентована процедура перегляду завдань і заходів чинних стратегій/програм розвитку секторів економіки та державних цільових програм (далі – ДЦП) за результатами коригування пріоритетних напрямів політики уряду, що обумовлює розрив між задекларованими цілями та їх реалізацією.

По-третє, під час прийняття річних державних бюджетів ігноруються законодавчо врегульовані норми стимулювання наукової та інноваційної діяльності, спрямовані на реалізацію програмних документів урядової політики.

Установка на інтенсивну державну підтримку технологічного та інноваційного розвитку потребує систематичної роботи із складання та актуалізації науково-технологічних прогнозів та програм розвитку науково-технологічної та інноваційної сфери на довго і середньострокову перспективу

Розбудову постійно діючої системи розроблення таких прогнозів в Україні розпочато у 2004 році Центром досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва Національної Академії наук України за участю Українського інституту науково-технічної інформації (УкрІНТЕІ). З прийняттям у 2008 році нової Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку України на 2008–2012 роки [9] ця робота концентрується на створенні системи стратегічних маркетингових та прогнозно-аналітичних досліджень для відстеження попиту економіки на нову наукоємну продукцію та можливостей науки щодо створення відповідних технологій. Розроблено відповідну методичку маркетингових досліджень, на базі УкрІНТЕІ проводяться пілотні дослідження за напрямками «Енергетика та енергоефективність», «Біотехнології» та «Нанотехнології та нові матеріали» на основі опитування експертів, формуються відповідні бази даних.

Створення системи прогнозування науково-технологічного розвитку має на меті не лише уточнення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки раз на п'ять років. Воно повинно забезпечити прогнозно-аналітичну основу для прийняття стратегічних управлінських рішень щодо технологічного оновлення галузей економіки, перегляду програм розвитку галузевих комплексів. Розроблення прогнозу науково-технологічного розвитку включено до переліку довгострокових документів стратегічного планування, передбачених проектом закону «Про державне прогнозування та стратегічне планування в Україні».

Що стосується стратегій, програм та планів розвитку науки та технологій, то програмний процес у цій сфері все ще недостатньо регламентований. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України від 1999 року залишається на сьогодні найбільш структурованим

стратегічним документом у напрямі розвитку і реформування науково–технологічної сфери [10]. На основі зазначеної концепції передбачалося розробити проект Державної програми науково–технологічного та інноваційного розвитку України, паралельно розроблявся і проект Державного індикативного плану науково–технологічного розвитку України на 1999–2005 роки. Роботу над таким планом було розпочато, але після реорганізації міністерств під час першого етапу адміністративної реформи в Україні у грудні 1999 року та перетворення Міністерства у справах науки і технологій на Міністерство освіти і науки розроблення Індикативного плану було припинено.

Останні вісім років превалює такий підхід: пріоритетні напрями політики і завдання у сфері науки та інновацій, а також розвитку окремих галузей економіки визначаються у різних розділах програм діяльності Кабінету Міністрів України, а переліки державних наукових і науково–технічних програм (ДННТП) і наукових частин ДЦП та обсяги їх фінансування затверджуються у межах річних державних програм економічного і соціального розвитку та річних бюджетів держави. Оскільки програми діяльності Кабінету Міністрів України переглядаються кожні півтора–два роки, а річні державні програми найчастіше не містять обсягів фінансування і не затверджуються рішенням Верховної Ради України, то більшість їх завдань і заходів не виконуються у повному обсязі і не завершуються вагомим кінцевим результатом.

Програмно–цільовий підхід визнаний у всьому світі як найбільш ефективний шлях реалізації пріоритетів науково–технологічного розвитку, що здійснюється на конкурсних засадах. Згідно з Законом України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» ДННТП поряд із державним замовленням на науково–технічну продукцію мають бути основним засобом реалізації таких пріоритетів і фінансуватися в обсягах не менш ніж 30% від обсягу бюджетних видатків на науку на відповідний рік [11]. Разом із тим на цей напрям виділяється не більш як 6% загального обсягу бюджетного фінансування науки (у 2007 році – 5,2%, у 2008 році – 5,9%, у 2009 році передбачено 4,4%). (Для порівняння: у Росії частка федеральних цільових програм у бюджеті Роснауки суттєво вища: вона становила у 2006–2008 роках 58–83% [12].)

Головними проблемами реалізації ДННТП в Україні залишаються:

- тенденція їх недофінансування з державного бюджету поряд із розпорошеністю коштів по великій кількості програм;
- недостатньо жорсткі вимоги до критеріїв виконання програм та їх припинення у випадках недосягнення цілей, чіткого визначення шляхів їх реалізації, оцінки потрібних ресурсів, посилення відповідальності за невиконання завдань.

На 2008–2012 роки національні пріоритети у сфері науково–технічної та інноваційної діяльності визначені у розділі «Проведення ефективної науково–технічної та інноваційної політики» Програми діяльності уряду «Подолання впливу

світової фінансово–економічної кризи та поступальний розвиток» (схваленої постановою Кабінету Міністрів України від 20.12.2008 р. №1107). Одним із головних завдань уряду визначено збереження науково–технологічного та інноваційного потенціалу і перетворення його на вагомий фактор довгострокового розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки. Ця стратегічна мета передбачає:

- створення конкурентоспроможної системи генерування знань;
- формування інноваційної інфраструктури та системи трансферу технологій;
- розвиток системи управління інтелектуальною власністю;
- стимулювання попиту на інновації;
- інтеграція науково–технологічного потенціалу країни у світове господарство.

Для реалізації цих завдань розроблено низку інституційних державних програм, з яких у 2009 році фінансується лише дві: «Наука в університетах» на 2008–2011 роки та «Прогнозування науково–технологічного розвитку» на 2008–2012 роки.

Серед 46 державних цільових науково–технічних програм, що реалізовувалися у 2008 році, менше половини відноситься до програм технологічного профілю і характерним для них є постійне недофінансування порівняно із встановленими завданнями. В цілому ж по всіх 180 державних (цільових) програмах фактичний рівень фінансування становив лише 66,9% від встановленого програмами.

Концепцією проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року, схваленою у липні 2008 року, відмічається, що чинні програми не досягли своєї мети: «галузь ще характеризується технологічною відсталістю та низькою інноваційною активністю суб'єктів господарювання, застарілою структурою обробної промисловості, посиленням технологічної залежності від інших країн світу» [12].

Співставлення стратегічних цілей і завдань уряду щодо створення конкурентоспроможного сектору досліджень та підвищення технологічного рівня промисловості з переліком завдань ДЦП та з отриманими результатами завершених програм дає можливість зробити висновок про недостатність узагальненого підходу для здійснення серйозних структурних змін, особливо враховуючи практику подання замовниками таких програм укрупнених цільових завдань та фінансових обрахунків.

Для концентрованого вирішення проблеми відновлення науково–технологічного потенціалу та спрямування його на модернізацію виробництва необхідно розробити і впровадити комплексний функціональний документ, що охоплює планування розвитку науки, технологій та інновацій як складових єдиної системи. Проектом закону України «Про державне прогнозування та стратегічне планування в Україні» не передбачено формування єдиного стратегічного

(програми) документу для координації всієї діяльності у цій сфері та узгодження цілей, завдань і механізмів їх реалізації по всьому численному колу державних замовників. Зазначено лише, що у разі необхідності Кабінет Міністрів України може прийняти рішення про розроблення довгострокової стратегії окремої сфери діяльності та інших додаткових документів стратегічного планування розвитку країни, у тому числі й науково-технологічного розвитку.

Це означає, що за відсутності єдиного стратегічного документу у сфері науки, інновацій та технологічного розвитку основним програмним документом буде стратегічний план центрального уповноваженого органу виконавчої влади з питань забезпечення реалізації державної політики у сфері наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності (сьогодні це Міністерство освіти і науки). Для здійснення технологічного та економічного проєкту цього недостатньо.

### Висновки

Досвід Російської Федерації та Казахстану свідчить про важливість надгалузевого підходу під час координації робіт на тому напрямі діяльності, де формується, діагностується, зв'язується з світовими трендами та уточнюється політика перспективного розвитку країни. Так само і в Україні ситуація з конкурентоспроможністю економіки вимагає жорстких підходів до організації стратегічного планування та управління науково-технологічною сферою з чіткими планами реформування, порядками моніторингу і оцінки результатів досягнення цілей по всіх виконавцях програм, експертизи та конкурсного відбору проєктів відповідно до найкращої міжнародної практики. Без цього тенденція вимивання наукового потенціалу та некерованого технологічного розвитку подолана не буде.

### Література

1. Мусіна Л.А. Підвищення конкурентоспроможності української економіки: вимоги до програмних документів урядової політики [Текст] / Л.А. Мусіна. – Науково-практичний збірник «Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України», №4 (41). 2007. – С. 154. – К.: 2007.

2. Capacities of Governance in the Czech Republic. [Текст] / Praha: matfizpress. 2008. – С. 23–28.

3. Result-Based-Programming, Management and Monitoring (RBM) at UNESCO. Guiding Principles. BSP/RBM/2008/1. Paris. January 2008. – [Електронний ресурс]: [www.unesco.org/science.pcd](http://www.unesco.org/science.pcd)

4. Богданов Л.Н. Российский опыт стратегического планирования на отраслевом уровне. / Материалы семинара «Концепция по внедрению системы государственного планирования, ориентированного на результаты, и задачи государственных органов по ее внедрению». Астана, 11 марта 2008 г. / [Електронний ресурс]: [www.economy.kz](http://www.economy.kz)

5. Методические рекомендации по разработке Стратегических планов государственных органов Республики Казахстан. [Текст] / [Електронний ресурс]: [www.economy.kz](http://www.economy.kz)

6. Концепція вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 04.10.2006 р. №504-р. [Електронний ресурс]: <http://www.rada.gov.ua>

7. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Министерство образования и науки Российской Федерации. 2006. – С. 3/ 01504. – [Електронний ресурс]: <http://www.fasi.gov.ru>

8. Государственная программа развития науки Республики Казахстан на 2007–2012 годы. – [Електронний ресурс]: [http://www.edu.gov.kz/ru/nauka\\_v\\_kazakhstan](http://www.edu.gov.kz/ru/nauka_v_kazakhstan)

9. Державна програма прогнозування науково-технологічного розвитку України на 2008–2012 роки / Постанова Кабінету Міністрів України №1118 від 11.09.2007 р. [Електронний ресурс]: <http://www.rada.gov.ua>

10. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11 липня 2001 року №2623-III [Текст] / Відомості Верховної Ради, 2001, №48, ст. 253.

11. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Затверджена Постановою Верховної Ради України від 13.07.99 р. №916-XIV [Текст] / Відомості Верховної Ради, 1999, № 37, ст. 336.

12. Концепція проєкту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9 липня 2008 р. № 947-р. – [Електронний ресурс]: <http://www.rada.gov.ua>

Л.О. ГОЛОВКО,

аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Корпоративна власність в Україні: теоретичний аспект

*У статті розглянуто суб'єкти корпоративної власності та її форму, проаналізовано правомірність вживання термінів «корпоративна власність» і «акціонерна власність» як синонімів.*

*В статье рассмотрены субъекты корпоративной собственности и ее форма, проанализирована правомерность использования терминов «корпоративная собственность» и «акционерная собственность» как синонимов.*

*The article considers the subjects of corporative ownership and its form. Rightfulness of use of the terms «corporative ownership» and «joint-stock ownership» as synonyms are analyzed.*

**Постановка проблеми.** Проблематика власності є чи не найбільш дискусійною в усій літературі, присвяченій корпоративному сектору економіки і акціонерним товариствам зокрема. В українській науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення суб'єктів корпоративної власності та її форми. Також між вченими точаться дискусії відносно того, чи необхідно розмежовувати поняття «корпоративна» і «акціонерна» власність. Не існує єдиної думки щодо належності статутного капіталу – або самому акціонерному товариству, або його акціонерам. У даній статті зроблена спроба системного аналізу вище зазначених проблем.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню корпоративної власності приділяється значна увага як науковців, так і практиків. Суб'єктам корпоративної власності та її формі присвячені праці таких вчених, як А. Бандилет, А.Б. Педько, А. Сирко, О.С. Тарасенко, Б.А. Чуб, С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.І. Чоботар.

**Метою статті** є дослідження економічного змісту корпоративної власності, визначення її форми і суб'єктів.

**Викладення основного матеріалу.** Існуючі наукові розробки й досі остаточно не визначили важливе теоретичне і практичне питання відносно того, яку форму власності являє собою корпорація – приватну, колективну, приватно-колективну, державно-колективну чи ще якусь.

А. Бандилет, наприклад, однозначно не вважає корпоративну власність приватною. Він пише: «Яким би не був рух приватного капіталу, він віднині не може підірвати панівної позиції корпоративної системи. Сьогодні швидкість відтворення сукупного корпоративного капіталу є більш значущою, ніж цикл кругообігу розрізаних приватних капіталів» [1, с. 56]. Вказаний автор відзначає, що в умовах корпоративної власності колишні галузеві підприємства стають підрозділами багатогалузєвої корпорації, а структура власності вертикально інтегрованої компанії забезпечує нижчі затрати розширеного відтворення порівняно з неінтегрованою компанією, забезпечується відносно висока оплата праці, зберігаються об'єкти соціальної сфери, посилюються можливості мобілізації інвестиційних ресурсів, встановлюються оптимальні відносини з органами влади. Великі корпоративні структури функціонують як складна економічна система.

О.С. Тарасенко доводить, що корпоративну власність за суттю слід вважати колективною формою власності, оскільки вона є інтегрованою, і за організаційною структурою сумісною. Еволюція розвитку приватної власності за відомим сценарієм (від індивідуального до суспільного капіталу, від дрібної приватної власності до великої монополізованої, корпоративної і державно-корпоративної) свідчить про природний поступ у процесі модифікації відносин власності. Науковець звертає увагу на те, що саме корпоративна

власність і корпоративний сектор економіки можуть забезпечити реальні економічні умови більш високого рівня задоволення соціальних потреб членів корпорації і всього суспільства, оскільки забезпечення мети корпорації (прибуток) за сучасних умов може бути здійснено лише через забезпечення цілей суспільства (життєвий рівень населення), що обґрунтував ще Дж.К. Гелбрейт [2, с. 112].

Знаний фахівець Фонду державного майна Валентина Семенюк відносить до корпоративного сектору української економіки державну та державно-корпоративну і комунальну та комунально-корпоративну власність, виділяючи для аналізу лише корпоративні права держави [3, с. 81].

В іноземній економічній думці виділяють дві основні форми власності: державну та приватну, до якої відносять і корпоративну власність. Часом виділяється спільна (комунальна) власність. Даної класифікації дотримуються й деякі українські економісти. Так, наприклад, В. Черняк зауважує: «Що стосується співвідношення форм власності в моделі нашої економіки, то треба зазначити таке: ми стоїмо перед необхідністю формування двосекторної моделі економіки – державного і приватного секторів. Критерій поділу такий: все недержавне є приватне» [4, с. 5].

Статистичний довідник наводить таку класифікацію форм власності: приватна, державна та державна корпоративна, комунальна та комунальна корпоративна. Недоліком цієї класифікації, на нашу думку, є те, що за статистичними даними не можна однозначно визначити ту частку капіталу і майна, яка належить до корпоративного сектору економіки.

Варто зазначити, що статистична класифікація суб'єктів ЄДРПОУ, яка існувала до січня 2004 року, виходила із концепції, що корпоративна власність є колективною формою власності. Ця класифікація була дещо зручнішою для розрахунків відносно корпоративної власності, оскільки з колективної форми власності можна було розрахунковими методиками все ж виявити власність акціонерних товариств, тоді як нова класифікація унеможлиблює ці спроби, оскільки в приватній формі власності не можна виокремити великих, середніх і дрібних суб'єктів, а, отже, не можна виявити кількість корпорацій та величину їх капіталу.

Більшість українських вчених ототожнюють корпоративну і акціонерну власність. Проте певна частка авторів схиляється до точки зору, що необхідно розмежовувати поняття «корпоративна» і «акціонерна» власність, аргументуючи це тим, що самі відносини корпоративної і акціонерної власності відрізняються. Так, О.С. Тарасенко виділяє такі розбіжності корпоративної і акціонерної власності: корпорації, на загал, являють собою великий капітал, тоді як акціонерна власність може бути представлена й незначним капіталом; у корпораціях акціонери є одночасно і інвесторами, тоді як члени акціонерного товариства, як правило, ними не є; у корпорації інвестиційні ресурси і ефективність діяльності визначають менеджери, а не її члени (правління акціонерного товариства); у корпораціях діяльність менеджерів може не

збігатися із цілями власника і інших її членів [5, с. 18–20]. На нашу думку, перераховані вченим відмінності між акціонерною і корпоративною власністю не є суттєвими. В основі організації, функціонування і розвитку корпоративної власності лежать принципи акціонерного товариства: створення шляхом об'єднання капіталів на основі часткової участі, корпоративного управління і ієрархічної побудови організації управління; поділ статутного капіталу на певну кількість звичайних і привілейованих акцій; співіснування реального (дійсного) і фіктивного капіталу, представленого акціями. Тому вважаємо правомірним вживання термінів «корпоративна власність» і «акціонерна власність» як синонімів.

Також слід зазначити, що застосування терміну «корпорація» до означення українських структур великого бізнесу досить умовне. Сучасні корпорації в розвинених країнах мають багатогалузеву структуру виробничих комплексів та замкнуті цикли виготовлення товарів, як правило, кінцевого попиту; вони функціонують переважно в наукомістких секторах обробної промисловості. Але не всі ці параметри на сьогодні характерні для українських великих компаній, тому вони скоріше є прототипами корпорацій в розвинених країнах.

В українській науковій літературі також не існує єдиної точки зору щодо суб'єктів корпоративної власності. Одні вчені до корпорацій відносять усі господарські товариства, інші – тільки акціонерні товариства. О.С. Тарасенко пропонує включити до корпоративного сектору майже всіх суб'єктів за ЄДР-ПОУ, виключаючи громадські установи і заклади, інші об'єднання юридичних осіб, корпоративні відносини в яких не визначені [там само, с. 16 – 17]. Російський економіст Б. Чуб визначає поняття корпорації як акціонерного товариства чи товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю, управління якою здійснюється через складну централізовану систему органів і учасники якої стосовно неї здійснюють інвестиційну діяльність з метою отримання дивідендів, і така участь породжує в них сукупність корпоративних прав [6, с. 184].

Юридично-організаційні аспекти підприємницької діяльності корпоративних структур вивчали С. Мочерний, О. Устенко, С. Чоботар, які визначали поняття корпорації як найдосконалішу форму організації підприємств, що існує переважно у вигляді відкритого акціонерного товариства, засновники якого формують акціонерний капітал шляхом об'єднання власних ресурсів через механізм випуску і продажу цінних паперів (передусім акцій), а співвласники несуть обмежену відповідальність [7, с. 108].

Великий комерційний словник дає таке визначення корпорації: «Корпорація – це форма організації підприємницької діяльності, що передбачає пайову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках вищого ешелону професійних керівників, які працюють за наймом» [8, с. 132]. Нетрадиційний погляд на корпорацію пропонують прихильники «теорії фірми» (Р. Коуз, Д. Норт, А. Алчіан, Г. Демсец та інші), які розглядають корпорацію як форму

подолання ринкової невизначеності і способів зниження трансакційних витрат. Згідно з даною теорією – розвиток внутрішніх контрактів як формальний наслідок укрупнення організації як за рахунок вертикальної, так і в деяких випадках горизонтальної інтеграції, знімають більшість проблем зовнішніх угод і тому забезпечують зниження витрат.

Варто зазначити, що одним із чинників відсутності консенсусу між науковцями щодо визначення суб'єктів корпоративної власності є суперечності в нормах законодавства України. Вважаємо некоректним вітчизняне трактування корпорацій винятково як різновиду господарського об'єднання підприємств, закріплене в статті 120 Господарського кодексу України. На нашу думку, корпорація (від лат. – об'єднання, союз, товариство) за своєю природою є об'єднанням не лише юридичних, а й фізичних осіб.

Згідно зі статтею 63 Господарського кодексу України корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома і більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), із спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів і ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб [9]. Прийнятий у Господарському кодексі підхід до визначення корпоративного підприємства, на наш погляд, є занадто широким, що приводить до того, що в цю групу включаються організаційно-правові форми суб'єктів господарювання (товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства і командитні товариства), котрі не мають притаманні акціонерним товариствам переваги, зокрема стосовно залучення фінансових ресурсів. Тому, на наш погляд, доцільно було б додатково класифікувати корпоративні підприємства залежно від особливостей створення (формування) підприємств (шляхом об'єднання осіб, тобто партнерства, і капіталів, тобто акціонерних товариств і похідних від них форм господарювання).

А. Сірко звертає увагу на недооцінку факту розмежування капіталу–власності і капіталу–функції, типового для корпоративної власності [10, с. 56]. З формальної точки зору власність в акціонерному товаристві не є «розщепленою». Єдиним власником реального капіталу акціонерного товариства (активів і отриманих доходів) закон визнає саме акціонерне товариство. Разом із тим багато фахівців вважають, що де-факто на один і той самий капітал претендують двоє власників – акціонерне товариство і акціонери.

В юридичній літературі широко дискутується питання щодо належності статутного капіталу – або самому акціонерному товариству, або його акціонерам. Як впливає зі ст. 1.8 Закону України «Про оподаткування прибутку підпри-

емств», право власності на статутний капітал юридичної особи або його частку (пай) належить акціонерам [11]. Але дане положення вступає у пряме протиріччя з принципом відділення майна товариства від майна його учасників. Тому слушною нам видається позиція тих науковців, які вважають, що право власності на внески, передані учасниками до статутного капіталу акціонерного товариства, переходять до товариства як до самостійного суб'єкта права.

В європейській континентальній теорії власності панує концепція єдиного, неподільного й абсолютного права власності, згідно з якою в руках власників концентруються всі можливості і права з реального використання об'єктів власності, в той час як не власники позбавлені будь-яких можливостей впливати на способи використання власності. З іншого боку, на нашу думку, існують вагомі підстави вважати, що інститут власності в корпорації «розщеплений» на окремі субінститути (складові). Акціонер зберігає право власності на певну частку акціонерної власності, але при невисокому її відсотку втрачає можливість брати реальну участь у керуванні нею. Таким чином, власник стає, так би мовити, «неповним власником» і спостерігається розщеплення єдиного монопольного права власності на окремі пучки повноважень. З цих «пучків» створюються різноманітні комбінації прав власності, з допомогою яких виконуються різноманітні економічні завдання.

Ділова підприємницька практика корпорацій свідчить про розщеплений і різностатусний характер прав різних акціонерів. Власники контрольного пакету акцій на відміну від дрібних акціонерів перестають бути лише держателями цінних паперів. Через органи акціонерного товариства такі акціонери забезпечують собі контроль над ним, а отже і фактичне володіння активами, фінансовими потоками і прибутком акціонерного товариства. Якщо корпорація контролюється великими акціонерами, то права власності, які належать усім акціонерам, діляться на першосортні права – реальні права власності великих акціонерів, і другосортні права – формальні права дрібних акціонерів (зокрема право на управління, право на одержання інформації та інші). Великі акціонери фактично володіють усім реальним капіталом корпорації і механізмом привласнення доходів. Використовуючи різні методи контролю, вони розпоряджаються не лише власними капіталами, вкладеними у корпорацію, але і капіталами решти акціонерів, несучи при цьому ризики виключно у межах своєї внесків.

Можливість контролю над акціонерним товариством топ-менеджерів – не власників призводить до поділу прав власності де-юре і власниками де-факто. Власник функціонально не володіє власністю. У світовій практиці є поширеними конфлікти всередині менеджменту акціонерного товариства, коли виконавчий орган є найманим, а спостережна рада наглядає за дотриманням інтересів усіх власників товариства. Для України такі конфлікти є скоріше винятком ніж загальною практикою, оскільки власники акціо-

нерних товариств лише починають передавати свій бізнес найманим професійним менеджерам.

Юридичним власником отриманого прибутку є саме акціонерне товариство. Разом із тим акціонери мають право на оголошений до розподілу між ними чистий прибуток акціонерного товариства. Безумовно, це не право власності, а право вимоги, оскільки з моменту оголошення дивідендів відносини між акціонерами і корпорацією приймають характер відносин між кредиторами і боржником. А.Б. Педько підкреслює, що реальних претендентів на одержання частини прибутку набагато більше. Це і держава, що стягує податок із корпоративного прибутку; і топ-менеджери, що привласнюють частину прибутку у формі тантьєм; і рядовий персонал, що може брати участь у отриманні частки прибутку згідно з прийнятою системою стимулювання; і кредитори, що одержують відсотки за раніше виданими позиками; центр контролю, який, власне, і розпоряджається прибутком акціонерного товариства [12, с. 32]. Зазначене вище дає підстави стверджувати, що право на прибуток в корпорації «розщеплюється» на окремі права зазначених груп, які реалізують ці права в порядку зменшення своєї реальної економічної влади. Причому останньою ланкою цього ланцюжка виявляються дрібні акціонери.

### Висновки

Корпорації ґрунтуються переважно на акціонерній власності, котру слід розглядати як найбільш розвинену та перехідну форму приватної власності, а її сутність визначати як асоційовану приватну власність, тобто як органічну єдність двох якостей відносин привласнення: спільної та приватної. Вважаємо правомірним вживання термінів «корпоративна власність» і «акціонерна власність» як синонімів.

Існують вагомі підстави вважати, що інститут власності в корпорації «розщеплений» на окремі субінститути (складові). Акціонер стає, так би мовити, «неповним власником», що зумовлює розщеплення єдиного монопольного права власності на окремі пучки повноважень. З цих «пучків» створюються різноманітні комбінації прав власності, з допомогою яких виконуються різноманітні економічні завдання. Враховуючи вище зазначене, корпоративну власність треба розглядати, щонайменше у п'ятьох площинах: корпоративну власність як чисто економічну категорію; власність корпорації як юридичної особи; власність великих акціонерів; власність дрібних акціонерів; власність неакціонерного центру контролю.

### Література

1. Бандилет А. Стан і перспективи розвитку корпоративних структур / А. Бандилет // Економіка України. – 2005. – №11. – С. 55–61.
2. Тарасенко О.С. Корпоративна власність в Україні: особливості формування [Електронний ресурс] / О.С. Тарасенко // www.library.donetsk.ua/fem/vip31-2/31-2\_22.pdf.

3. Семенюк В.П. Развитие корпоративного сектора экономики та корпоративного управління в Україні / В.П. Семенюк // Економіка прогнозування. – 2005. – №3. – С. 78–88.

4. Черняк В. Світовий досвід показує: / В. Черняк // Урядовий кур'єр. – 1994. – №48 (26 березня). – С. 5–6.

5. Тарасенко О.С. Акціонерна і корпоративна власність: спільне і особливе / О.С. Тарасенко // Академічний огляд № 2, 2007 р. – С. 15–20.

6. Чуб Б.А. Диверсифицированные корпорации в современной экономике России / Б.А. Чуб – М.: БУКВИЦА, 2000. – 184 с.

7. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності: Посібник / С.В. Мочерний, О.А. Устинко, С.І. Чоботар. – К.: Академія, 2005. – 279 с.

8. Рябова Т.Ф. Большой коммерческий словарь / Т.Ф. Рябова, Л.С. Чешинский, О.Д. Воюш. – М.: Издательство «Война и мир», 1996. – 399 с.

9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18, №19–20, №21–22. – Ст. 144.

10. Сирко А. Корпоративная собственность в транзитивной экономике / А. Сирко // Экономика Украины. – 2003. – №2. – С. 57–64.

11. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №4, ст. 28.

12. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А.Б. Педько. – Київ: Києво-Могилянська академія, 2008. – 328 с.

Л.Д. БУРЯК,  
к.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,  
С.В. УШЕРЕНКО,  
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Бюджетування у сфері малого бізнесу як інструмент оперативного фінансового планування

У статті розглядаються особливості бюджетування суб'єктів малого підприємництва, акцентується увага на тому, що об'єктом бюджетування є не підприємство, не фірма, а бізнес як сфера господарської діяльності; дано визначення поняття «бюджет суб'єкта малого підприємництва», обґрунтовується доцільність використання бюджетування в сфері малого бізнесу, внесені рекомендації щодо складання бюджетів суб'єктами малого підприємництва.

В статье рассматриваются особенности бюджетирования субъектов малого предпринимательства, акцентируется внимание на том, что объектом бюджетирования является не предприятие, не фирма, а бизнес как сфера хозяйственной деятельности; дано определение понятия «бюджет субъекта малого предпринимательства»; обосновывается целесообразность использования бюджетирования в сфере малого бизнеса, внесены рекомендации по составлению бюджетов субъектами малого предпринимательства.

*Budgeting in the small business sphere as an instrument of active financial planning*

*The article deals with characteristics of budgeting small entrepreneurship subjects. It is emphasized that the objects of budgeting is not an enterprise or firm but business as a sphere of economic activity.*

*The definition of term «the budget of small entrepreneurship subjects» is presented. The expediency of applying the budget in the sphere of small business is substantiated.*

*ted. Recommendation as for composing budget of small entrepreneurship subjects is introduced.*

**Постановка проблеми.** В економічній літературі за останні роки з'явилася значна кількість посібників, статей у періодичних виданнях щодо бюджетування на великих підприємствах. Що стосується бюджетування у сфері малого бізнесу, то таких публікацій в періодичних виданнях недостатньо.

**Мета статті** – розкрити особливості системи бюджетування у сфері малого бізнесу і внести пропозиції щодо практичного застосування теоретичних досліджень складання бюджетів суб'єктів малого підприємництва.

**Викладення основного матеріалу.** Ефективність діяльності суб'єктів господарювання в ринкових умовах значною мірою залежить від рівня досконалості системи управління, що особливо стосується малих підприємницьких структур. Серед основних характеристик малих підприємств не тільки позитивні (мобільність, гнучка організаційна структура, швидке реагування на зміни кон'юнктури, відносно прості цінові стратегії), а й відносно слабкий менеджмент і практично відсутнє стратегічне управління. Для недавніх умов зростаючої економіки виправданими були сподівання на державну підтримку, як справедливо зазначав, зокрема, З. Варналій: «Ключовою проблемою вітчизняних малих підприємницьких структур є недостатність фінансових ресурсів як для забезпечення поточної діяльності, так і інвестиційних – для подальшого розвитку. Фінансове забезпечення малих підприємств значною мірою залежить

від зовнішніх джерел, мобілізація яких обмежується незацікавленістю вітчизняних комерційних банків у кредитуванні, оскільки позичальники не мають змоги виконати заставне зобов'язання, оперують значними потоками готівки, мають обмежену платоспроможність тощо. Отже, основну роль у фінансовій підтримці малого підприємництва має відігравати держава» [2, с. 15].

Але в сучасних умовах фінансово-економічної кризи в зоні ризику серед перших опинилися саме малі підприємства, відтак для реалізації «політики виживання» необхідним є термінове вдосконалення системи планування, організації, аналізу й контролю за використанням наявних у них фінансових ресурсів. Поєднуючи оперативне фінансове планування з моніторингом грошових потоків, бюджетування своєчасно «сигналізує» про тенденцію динаміки прибутку, що дає можливість для своєчасного прийняття скоригованих рішень.

Зазначимо, що бюджетування достатньо широко застосовується в європейських країнах, його сутнісні характеристики є ґрунтовно дослідженими. Для вітчизняних дослідників проблематика бюджетування є відносно новою, але, водночас, достатньо актуальною, оскільки існування українських підприємств у ринкових умовах не тільки дає можливість реалізувати конкурентні переваги, а й зумовлює неминучість негативного впливу сукупності економічних, фінансових та правових ризиків.

Огляд наукової літератури з проблематики бюджетування дозволяє виявити наявність певних відмінностей щодо визначення базових понять системи бюджетування, що, безумовно, є свідченням творчого характеру дослідження, але водночас дещо ускладнює впровадження його результатів у діяльність господарюючих суб'єктів. Так, наприклад, бюджетування трактується і як процес планування діяльності підприємства [6], і як технологія фінансового планування, обліку та контролю доходів і витрат підприємства [5, 10]; наявні відмінності у визначенні та систематизації принципів, поза реалізацією яких неможливим є ефективний процес бюджетування [5, 8]; різноманітними є варіанти класифікації бюджетів [7, 10] тощо.

Процес бюджетування є складовою частиною оперативного фінансового планування, тобто процес визначення майбутніх дій суб'єктів малого підприємництва щодо формування та використання фінансових ресурсів.

Ключова мета бюджетування – забезпечити виробничо-комерційну діяльність малого підприємства необхідними як по обсягу, так і по структурі грошовими коштами.

Порівняно з іншими інструментами фінансового планування і управління малим підприємством бюджетування має ряд переваг, зокрема:

- дозволяє удосконалювати процес розподілу ресурсів;
- планування бюджетів в місячному розрізі надає керівнику малого підприємства більш реальну інформацію щодо обсягу доходів і витрат, порівняно з бухгалтерською і статистичною звітністю;

- у межах затверджених місячних бюджетів надається можливість маневрування у використанні грошових коштів;

- дає можливість більш ефективно витратити грошові кошти малого підприємництва, що особливо важливо в умовах дефіциту готівкових коштів;

- мінімізація кількості бюджетів дозволяє зменшити витрати робочого часу на економічну роботу малого підприємства;

- слугує інструментом порівняння досягнутих і бажаних результатів роботи суб'єктів малого підприємництва.

Система бюджетування в фінансовому управлінні допомагає керівнику малого підприємства більш ефективно управляти виробничо-комерційним процесом, особливо в умовах дефіциту грошових коштів. Порівнюючи фактичні результати з параметрами бюджетів, можна встановити, які витрати потребують особливого контролю і за рахунок яких факторів можна збільшити доходи малого підприємства.

Вивчаючи причину відхилень, керівник малого підприємства повинен знати такі недоліки, як закупка сировини низької якості, використання застарілого обладнання, непрофесійність працівників, порушення технології виробництва та інші.

Бюджет являє собою корисний інструмент інформування керівника фірми про те, наскільки ефективно використовуються на підприємстві наявні ресурси. При цьому фірма буде ефективно функціонувати тільки при наявності повноти і достовірності інформації.

Найбільш характерним недоліком складання бюджетів суб'єктів малого підприємництва є відсутність конкретних виконавців у процесі бюджетування, складність формування гнучкої системи оцінки результатів діяльності малого підприємства.

Основними проблемами бюджетування для малого підприємства є:

- чітко не визначена концепція управління;
- відсутність управлінського обліку;
- основою бюджетування слугують фактичні дані бухгалтерського обліку;
- процедури обліку, аналізу, планування і контролю не формалізовані.

Отже, для успішного формування і функціонування системи бюджетування необхідно дотримуватися таких обов'язкових умов:

1. Доцільно мати працівника, якому необхідно визначити права і відповідальність за складання бюджетів та їх якість.

2. Система бюджетування обов'язково повинна бути пов'язана з оперативним внутрішньофірмовим плануванням, визначенням порядку руху інформації, яка відображає результати діяльності малого підприємства.

3. Уніфікувати систему бухгалтерського обліку з метою його використання в процесі бюджетування, скласти класифікатор первинних планово-облікових одиниць бюджетного управління.

Бюджетування є високоефективним інструментом внутрішньо-фірмового фінансового планування і дозволяє оперативніше координувати і оцінювати діяльність суб'єктів малого підприємництва. З бюджету починається процес ставлення конкретних задач комерційної діяльності фірми. Відхилення від планових показників в процесі виконання короткострокових бюджетів слугують сигналом керівнику фірми для прийняття дійових заходів щодо усунення негативних відхилень. До складу процедури фінансового управління включають: бюджетування, залучення позикових коштів, ефективно і раціональне використання тимчасово вільних грошових коштів. По відношенню до бюджетування дві останні процедури мають підпорядковане положення.

Бюджетування – це технологія фінансового планування, обліку і контролю доходів і витрат, які отримуються від бізнесу.

Бюджет – це фінансовий план, який охоплює всі сторони діяльності малого підприємства і дозволяє співставляти всі витрати з отриманими доходами. Відповідно бюджетування – це технологія складання, коригування, контролю і оцінки виконання фінансових планів, а тому бюджетування перетворюється в основу технології внутрішньофірмового управління. Бюджет малого підприємства – це фінплан, який визначає в цифрах запланований майбутній фінансовий стан фірми, включає в себе збалансовану систему доходів і витрат.

Особливість бюджетування на малому підприємстві полягає в тому, що відсутній розподіл функцій бухгалтера, касира, економіста, фінансиста. У підприємця немає іншого виходу, як знати все про свій бізнес, і тому традиційна система фінансової звітності йому вже не помічник, оскільки не дозволяє відтворити цілісної картини фінансової ситуації у фірмі.

Призначення бюджетування у фірмі полягає в тому, що воно є основою:

- планування і прийняття управлінських рішень;
- оцінки всіх аспектів фінансової спроможності фірми;
- зміцнення фінансової дисципліни на всіх рівнях господарської діяльності малого підприємства.

На практиці і в переважній частині публікацій вчені та практики відступили від класичного розуміння поняття бюджету, основою побудови якого є збалансована система доходів та видатків. Окремі розрахунки, які необхідні для складання бюджету підприємства теж стали називати «бюджетами». Основною причиною такого тлумачення поняття «бюджет» є те, що запозичення термінів із західної економічної літератури відбулося некритично, без необхідних наукових обґрунтувань.

Дійсно, R&B перекладається, як «бюджет прибутку та збитку», РКО перекладається, як «бюджет виробничих затрат», а слід було б перекласти, як «прогноз виробничих затрат», аналогічно відбулося і з іншими назвами.

На практиці прогнозні розрахунки, що розробляються на підприємствах, різняться за формою та змістом. Одні характеризують проміжні операції – закупівлю сировини, матеріалів, бюджет виробництва, наприклад, включає інформацію тільки про витрати; інші, такі як бюджет продажу,

включають інформацію тільки про обсяги реалізації продукції і характеризують частину доходів підприємства. Тобто названі бюджети самі по собі не дають можливості порівняти доходи і витрати та визначити ефективність діяльності підприємства, а тому, вони носять прогнозно-розрахунковий характер і не можуть називатись бюджетами. У той же час окремі прогнозні розрахунки можна називати бюджетами, зокрема бюджет руху грошових коштів (є надходження і витрачання коштів), бюджет доходів і витрат (є доходи і витрати), бюджет активів і пасивів (є активи і пасиви). Відповідно до зазначених бюджетів додаються необхідні розрахунки, зокрема розрахунок обсягу реалізації продукції, виробничих витрат, витрат на оплату праці тощо.

На нашу думку, суб'єкти малого підприємництва можуть складати такі бюджети:

- 1) бюджет доходів і витрат;
- 2) бюджет руху грошових коштів;
- 3) бюджет активів і пасивів.

Для суб'єкта малого підприємства важливим документом є бюджет доходів і витрат. Зазначений бюджет відображає співвідношення доходів від реалізації продукції в плановому періоді з усіма видами витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацією продукції. Бюджет доходів і витрат дає можливість визначити рентабельність виробництва. За його допомогою можна розрахувати точку беззбитковості. Призначення цього бюджету обґрунтувати ефективність господарської діяльності малого підприємства в майбутньому періоді, проаналізувати і виявити резерви збільшення прибутку.

Загальний дохід (виручка) від реалізації продукції визначається на основі прогнозу обсягу реалізації продукції. Із загального доходу виключаються податки, що сплачуються за рахунок загального доходу і визначається чистий дохід малого підприємства. Після визначення чистого доходу мале підприємство розраховує прямі витрати, які включаються у виробничу собівартість продукції. Як правило, суб'єкти малого підприємства виділяють наступні прямі витрати: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація. Підсумовуючи зазначені статті витрат і враховуючи адміністративні витрати та витрати на збут, визначається собівартість виготовленої продукції. Шляхом вирахування із чистого доходу собівартості продукції визначається прибуток суб'єкта малого підприємства.

Бюджет руху грошових коштів розробляється на основі бюджету доходів і витрат за такими етапами:

- здійснюється розрахунок надходжень грошових коштів у вигляді виручки від реалізації продукції за відповідними обсягами продаж;
- прогноз інших надходжень методом прямого розрахунку;
- розрахунок платежів постачальникам у відповідності з прогнозом придбання матеріальних цінностей і прогнозної оцінки структури платежів у розрізі часових періодів;
- визначення інших поточних виплат у відповідності з бюджетом доходів і витрат;

– визначення загального грошового обсягу надходжень і виплат, розрахунок зміни обсягу грошових коштів в плановому періоді;

– розрахунок надлишку (дефіциту) грошових коштів з урахуванням мінімального необхідного залишку;

– визначення можливостей скорочення поточних витрат чи продовження терміну розрахунку по відповідним зобов'язанням, а при відсутності таких можливостей – визначення додаткового зовнішнього залучення грошових коштів.

Заключним етапом бюджетування в системі оперативного фінансового планування є складання бюджету активів і пасивів суб'єкта малого підприємства.

Зазначений бюджет розробляється суб'єктом малого підприємництва на основі бюджетів доходу та витрат, бюджету руху грошових коштів.

Базовим документом для складання бюджету активів і пасивів є звітний баланс малого підприємства.

Складання бюджету активів і пасивів починається з тих статей балансу, які змінюються під впливом зміни обсягу виробництва.

В активах до такої статті перш за все належить дебіторська заборгованість, розмір якої залежить від відстрочки платежу за відвантажену малим підприємством продукцію. Використовуючи звітні дані суб'єкта малого підприємства, визначають відстрочку платежу за формулою:

$$Bn = \frac{Dz * D}{B},$$

де  $Bn$  – відстрочка платежу, дні;

$Dz$  – середня дебіторська заборгованість за звітний період, тис. грн.;

$D$  – кількість днів у періоді, за який визначається відстрочка платежу, дні;

$B$  – виручка від реалізації продукції за звітний період, тис. грн.

Розраховану таким чином відстрочку платежу у звітному періоді використовуємо у плановому періоді. Дебіторська заборгованість у плановому періоді визначається шляхом множення відстрочки платежу звітного періоду на одноденну виручку від реалізації продукції планового періоду. Друга стаття активів, яка змінюється відповідно до зміни обсягу виробництва, – виробничі запаси. Вартість виробничих запасів у плановому періоді визначається за формулою:

$$Bn = \frac{Zv * Hz}{D},$$

де  $Bn$  – виробничі запаси у плановому періоді, тис. грн.;

$Zv$  – змінні витрати в плановому періоді, тис. грн.;

$D$  – кількість днів у періоді, за який визначаються виробничі запаси, дні;

$Hz$  – норма запасу, дні.

Як правило, у суб'єкта малого підприємництва інші статті активів не змінюються. Що стосується пасивів, то у малого підприємства у плановому періоді змінюється кредиторська заборгованість та прибуток (збиток). Кредиторська за-

боргованість змінюється у плановому періоді відповідно до зміни в плановому періоді обсягу реалізації продукції. Нерозподілений прибуток являє собою чистий прибуток, який залишається в розпорядженні малого підприємства і спрямовується на розвиток виробництва. Балансуючою статтею активів і пасивів у малого підприємства є залучені кошти, які дуже обмежені (це може бути кредиторська заборгованість або короткострокові кредити комерційного банку). Якщо у малого підприємства зазначені зовнішні джерела фінансування активів відсутні, тоді з метою збалансування активів і пасивів скорочується обсяг виробництва.

### Висновки

За результатами викладеного матеріалу можна зробити такі висновки:

1. Найвагомий фактор, що має значення для організації і системи бюджетування на малих підприємствах, – чисельність працюючих. Як показує вітчизняна практика, в дрібних підприємствах (чисельністю працюючих до 20 осіб) бюджетування або взагалі відсутнє, або його виконує власник.

2. Малі підприємства з чисельністю працюючих від 21 до 50 осіб, як правило, мають спеціальний підрозділ, який може займатися складанням бюджетів.

3. На основі проведеного дослідження точок зору вчених щодо поняття «бюджет» запропоновано під терміном «бюджет» розуміти збалансовану систему доходів і витрат підприємства.

4. Враховуючи обмежену чисельність працюючих суб'єктів малого підприємства, в процесі впровадження системи бюджетування запропоновано складати три основні бюджети: бюджет доходів і витрат; бюджет руху грошових коштів; бюджет активів і пасивів малого підприємства.

Зазначені бюджети охоплюють всю систему оперативного фінансового планування і допомагають швидко реагувати щодо зміни основних фінансових показників діяльності фірми.

Насамкінець відмітимо, що саме впровадження бюджетування має бути одним із дієвих способів зменшення впливу фінансово-економічної кризи на український малий бізнес в умовах звуження інших можливостей, зокрема державної підтримки і банківського кредитування.

### Література

1. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование / Бочаров В.В. – Санкт-Петербург, 2003. – 368 с.
2. Варналій З. Інститути фінансової підтримки малого підприємства України: сутність, генеза, перспективи / Варналій З. // Вістник КНТЕУ. – 2008. – №5. – С. 14–24.
3. Дикки Т. Бюджетирование малого бизнеса. Полігон / Дикки Т. – Санкт-Петербург, 1999. – 240 с.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / Ковалев В.В. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 768 с.
5. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або Як ефективно управляти фінансами / Ковтун С. – Х.: Фактор, 2005. – 340 с.

6. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: практические вопросы с анализом деловых ситуаций / Савчук В.П. – К., 2008. – 880 с.

7. Семенов Г.А. Удосконалення управління підприємством за допомогою бюджетів / Семенов Г.А., Бондар А.В. // Економіка та держава. – 2006. – № 1. – С. 49–53.

8. Терещенко О.О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві / Терещенко О.О. // Фінанси України. – 2001. – № 11.

9. Финансовый менеджмент: Підручник / Кер. авт. кол і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.

10. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 464 с.

11. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / Щиборщ К.В. – М: Дело и сервис, 2001. – 544 с.

О.О. ШЕВЧЕНКО,  
к.е.н., Донбаська державна машинобудівна академія

## Формування споживацької поведінки домогосподарств в умовах розвитку нової економіки: інституціональний аспект

*У статті проведено аналіз споживацької поведінки домогосподарств за допомогою основних показників, які характеризують тенденції розвитку сектора домогосподарств. Наведено оцінку інституційного забезпечення розвитку сектора домашніх господарств, розглянуто наслідки нецільового використання інститутів та їх взаємодії з домашніми господарствами в умовах розвитку нової економіки. Визначено рівень бюджетного обмеження домогосподарства. Внесено пропозиції щодо оптимізації поведінки домогосподарств.*

*В статье проведен анализ потребительского поведения домашних хозяйств с помощью показателей, характеризующих тенденции развития сектора домохозяйств. Приведена оценка институционального обеспечения развития сектора домашних хозяйств, рассмотрены последствия нецелевого использования институтов и их взаимодействия с домашними хозяйствами в условиях развития новой экономики. Определен уровень бюджетного ограничения домохозяйства. Внесены предложения по оптимизации поведения домохозяйств.*

*In clause the analysis of consumer behaviour of householding with the help of parameters describing tendency of development of sector householding is carried spent. The estimation institutional of maintenance of development of sector of householding is given, the consequences of no-purpose use of institutes and their interaction with householding in conditions of development of new economy are considered. The level of budget restriction householding is determined. The offers on optimisation of behaviour householding are brought in.*

**Постановка проблеми.** Соціально-економічні перетворення, які відбуваються в Україні, зумовлюють необхідність перегляду всіх теоретичних уявлень відносно отримувачів суспільних благ та основної мети існування держави. До числа найменш досліджених суб'єктів національної економіки

належать домогосподарства. Проте вони, без сумніву, відіграють значну роль у функціонуванні економічної системи і, виконуючи свої традиційні функції споживання, заощадження, інвестування, виступають своєрідним внутрішнім стабілізатором, впливають на соціально-економічний розвиток країни.

Ринкові зміни інституційного характеру зумовили структурні зрушення у секторі домашніх господарств, висунули нові вимоги до їх економічної поведінки, розширили сферу діяльності, до певної міри активізували виконання домогосподарствами властивих їм функцій, змінили соціально-економічні умови та організаційно-економічний механізм функціонування.

Усе вищевикладене підкреслює важливість проведення комплексного аналізу сектору домашніх господарств в умовах нової економіки як важливої складової усієї економічної системи та зумовлює об'єктивну необхідність дослідження суті організаційно-економічного механізму їх функціонування та розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Домашні господарства та окремі аспекти їх функціонування були предметом вивчення різних представників економічної науки: Г. Беккера, Дж. Кейнса, Ф. Кене, Т. Мальтуса, П. Самуельсона, М. Фрідмена та інш. Серед сучасних вчених даною проблематикою займаються З. Ватаманюк, Е. Лібанова, В. Мандибуря, О. Мірошніченко, С. Панчишин, С. Реверчук, С. Тютюнникова та інш. У наукових працях цих вчених висвітлені важливі теоретичні, методологічні та практичні аспекти функціонування сектору домашніх господарств, які стосуються структури доходів, витрат та заощаджень домогосподарств, якості та рівня життя населення, споживчого попиту, тенденцій розвитку домогосподарств в умовах ринкової трансформації та становлення нової економіки (економіки, що базується на знаннях).

Але в сучасній економічній літературі все ще відсутні комплексні дослідження функціонування та розвитку сектору домашніх господарств в умовах нової економіки, взаємодії інститутів національної економіки з домогосподарствами, формування споживацької поведінки домашніх господарств в економічній системі ринкового типу у зв'язку з багатогранністю об'єкта, необхідністю різностороннього підходу до його вивчення. Недостатньо досліджені інституційні аспекти життєдіяльності, їх потенціал у забезпеченні макроекономічної рівноваги структурних змін та економічного зростання в країні.

**Метою статті** є визначення методологічного інструментарію дослідження сектору домашніх господарств, зокрема формування споживацької поведінки домогосподарств, оцінка інституційного забезпечення в умовах розвитку нової економіки.

**Викладення основного матеріалу.** В умовах ринкової економіки домогосподарства є власниками усіх чотирьох видів ресурсів (землі, капіталу, праці та підприємницького хисту) і постачальниками цих ресурсів на відповідні ринки. Переважну частину коштів, отриманих від продажу цих ресурсів, домашні господарства витрачають на споживання. В країнах із розвинутою економікою на споживчі витрати домогосподарств припадає до двох третин валового внутрішнього продукту. В Україні упродовж декількох останніх років ця частка становить приблизно 55% [1, с. 33].

Платоспроможний попит домогосподарств виражає обсяг споживання вітчизняних товарів і послуг та імпорту. Всі споживчі витрати домогосподарств поділяють на три основні категорії:

- витрати на товари щоденного вжитку (тобто споживчі товари зі сподіваним терміном використання до трьох років: продукти харчування, переважна частина одягу, предмети особистої гігієни, канцтовари, пальне для автомобілів та інш.);
- витрати на товари тривалого користування (тобто товари, очікуваний термін використання яких перевищує три роки: телевізори, холодильники, меблі, легкові автомобілі та інш.);
- витрати на послуги (оплата житла та комунальних послуг, послуг транспорту, юридичних, освітніх послуг).

Особливістю динаміки споживчих витрат домогосподарств на перехідному етапі розвитку національної економіки стало стрімке зростання частки на придбання продовольчих товарів. Сьогодні витрати сімейних господарств на харчування становлять майже дві третини їхнього використовуваного доходу. В країнах з розвинутою економікою ця частка не перевищує 15–20% [2, с. 47].

Останніми роками в Україні дещо зростає частка видатків домогосподарств, що припадає на оплату послуг. Однак більшою мірою це пов'язано не з поліпшенням якості і асортименту наданих послуг, а з помітним підвищенням цін і тарифів на них. Також характерною тенденцією останніх років є збільшення питомої ваги витрат на придбання товарів тривалого користування, що свідчить про незначне, але поступове підвищення добробуту населення.

Якщо господарства не повністю витрачають свої поточні доходи на придбання товарів і послуг, то вони можуть здійснювати заощадження. Заощадження – це та частина використовуваного доходу, яка не витрачається на споживання. Заощадження домогосподарств відіграють дуже важливу роль в економічних процесах, бо вони є основним джерелом інвестицій, які визначають розвиток економіки країни. Водночас зростання заощаджень, крім економічного, має також вагоме соціальне і політичне значення, оскільки сприяє підвищенню життєвого рівня населення та його соціальної захищеності, формуванню середнього класу в суспільстві й посиленню його фінансової незалежності.

Вчені, які досліджують економічну діяльність домогосподарств, основними мотивами заощаджень називають:

- створення резерву коштів на випадок непередбачених обставин (нещасного випадку, хвороби, втрати робочого місця) – застережний мотив;
- залишення спадку – мотив спадку;
- забезпечення майбутнього – мотив життєвого циклу;
- нагромадження коштів для купівлі товарів тривалого користування – нагромаджувальний мотив;
- задоволення почуття скнарості – мотив жадібності;
- насолода почуттям незалежності та свободою дій і поведінки – мотив незалежності;
- забезпечення собі доходу у формі процента і можливості скористатися зростанням вартості майна – мотив міжчасового заміщення [3, с. 34].

Однак необхідності заощаджувати буває недостатньо. Необхідність має супроводжуватися можливістю заощадження, яка визначається величиною бюджетного обмеження домогосподарства. У кожному суспільстві існує певна частина населення, чий дохід вистачає лише на поточне споживання. Навіть у країнах із розвинутою економікою ця частка сягає десятків відсотків, а в найбідніших країнах може зростати і до 80–90%. Інколи домашнє (сімейне) господарство має від'ємні заощадження, коли для підтримання певного життєвого рівня бере позику або використовує раніше заощаджені кошти (витрачає більше, ніж заробляє).

Бюджетне обмеження домогосподарства визначається як обмеженість витрат домогосподарства його доходами. У моделі мікроекономічної поведінки домогосподарств бюджетне обмеження зображується на графіку у вигляді сукупності крапок, що представляють різні набори товарів, які може придбати покупець із певним доходом за існуючих цін на товари. Взагалі треба розрізняти розширення чи звуження бюджетного обмеження, а також пом'якшення або посилення бюджетного обмеження.

Зміна бюджетного обмеження домогосподарства в той чи інший бік залежить від багатьох чинників, що впливають на доходи сім'ї: наявності вакансій на ринку праці, спроможності людей здобувати відповідну освіту, доступу до різних факторів виробництва та різних джерел доходів, зусиль держави з підтримки домогосподарств.

При переході від адміністративно–командної до змішаної економіки спостерігаються дві тенденції щодо бюджетного обмеження домогосподарства:

- звуження бюджету домогосподарства (доводиться платити за ті блага, які раніш були безкоштовними);
- розширення бюджету домогосподарств (з'явилися інші, крім трудових, джерела доходів).

Досить часто використовується поняття міжчасового бюджетного обмеження, тобто бюджетного обмеження стосовно витрат, що виходять за рамки якогось фіксованого періоду. Так, частина доходу, який періодично одержує домогосподарство, може бути використана для розширення його бюджетного обмеження при здійсненні ним витрат у майбутньому [4, с. 20].

Одним із напрямів державної політики є розширення або звуження бюджетних обмежень домогосподарств, що відбувається шляхом:

- зміни величини зарплати працівникам бюджетного сектору;
- зміни розміру соціальних виплат, включаючи пенсії;
- зміни системи прибуткового оподаткування;
- регулювання співвідношення доходів населення та цін на споживчі товари.

Останнім часом в Україні у кожному з цих напрямів відбуваються істотні зрушення. Зокрема, значно розширилися бюджетні обмеження домогосподарств, які мають високі доходи, що раніше були об'єктом прогресивного прибуткового оподаткування. Серйозні зміни відбуваються у системі державного соціального забезпечення (страхування). Цілі впливу держави на розширення бюджетних обмежень домогосподарств різні. Так, у ряді країн від прибуткового оподаткування звільняються суми, які спрямовуються домогосподарствами на оплату навчання, аби стимулювати процеси підвищення освіти населення, нагромадження людського капіталу.

Можливість розширення бюджетних обмежень визначається характером витрат домогосподарства. Бюджетне обмеження домогосподарства стосовно певних витрат може бути розширене без особливих труднощів, щодо інших витрат – зі значними проблемами або взагалі неможливе. Так, практично в кожній країні є можливість розширити бюджетне обмеження стосовно споживання послуг охорони здоров'я (безкоштовне лікування). Все це береться домогосподарством до уваги при користуванні такими послугами. В Україні держава надає дотації (субсидії) частині населення при оплаті житлово–комунальних послуг [5, с. 5]. У більшості країн практикується розширення бюджетних обмежень деяких домогосподарств за рахунок надання їм продуктів харчування, послуг безкоштовно [6, с. 21]. Разом із тим держава не сприяє розширенню бюджетного обмеження стосовно благ не першої потреби, благ, споживання яких не дає позитивного зовнішнього ефекту.

Розширення бюджетного обмеження домогосподарства через позики досить поширене в умовах нової економіки.

Слід зазначити, що в адміністративно–командній економіці окремі товари тривалого користування можна купити в розстрочку, надається кредит для будівництва житла. Проте за рахунок цих кредитів фінансується лише невелика частина всіх витрат домогосподарства та сфера позик значно вузла, бо отримання кредиту обмежується багатьма умовами.

Для України актуальною є проблема розширення бюджетного обмеження домогосподарства за рахунок надання йому довгострокових кредитів на купівлю нерухомості. В умовах нинішньої фінансової кризи, низького рівня доходів населення та нестабільності робочих місць таке кредитування стає проблематичним.

До форм розширення бюджетного обмеження належить і надання особистих позик або взаємне кредитування домогосподарствами одне одного. Така практика поширилася в Україні в 90–ті роки минулого століття. Характерною рисою нашої держави за останні десять років стало розширення бюджетного обмеження домогосподарств за рахунок тінювих доходів, зокрема виплати зарплати «в конвертах». Це призвело до того, що витрати домогосподарств за офіційними показниками перевищували їхні офіційні доходи. Ситуація почала змінюватися лише за умов проведення політики детінізації національної економіки.

Еволюція теорії домогосподарства свідчить про наявність стосовно нього жорсткого бюджетного обмеження. Тільки в кінці ХХ століття таке бюджетне обмеження істотно пом'якшилося.

Про рівень м'якості бюджетних обмежень свідчить характер взаємовідносин домогосподарства (окремої людини), яке опинилося у скрутному становищі, й інституту підтримки, що готовий покрити домогосподарству дефіцит коштів. Таким інститутом підтримки можуть стати державний орган, родичі, підприємство. При цьому треба розрізняти довгострокові відносини інституту підтримки і домогосподарства, які базуються на законі, традиції та інших постійних відносинах, що їх об'єднують, а також епізодичні відносини, котрі виникають унаслідок гострої фінансової потреби. Перший тип взаємин більше стосується розширення бюджетного обмеження, а другий – зміни його жорсткості.

Щодо співвідношення понять «зміна самого бюджетного обмеження» і «зміна його жорсткості», треба зазначити, що навіть при розширенні бюджетного обмеження домогосподарства воно може залишатися таким само жорстким, як і до розширення [7, с. 464].

Рівень м'якості (жорсткості) бюджетного обмеження домогосподарства залежить також від того, наскільки воно може впливати на розширення цього обмеження. Є фактори, що взагалі не піддаються впливу домогосподарств, а саме:

- зарплата працівників бюджетної сфери;
- пенсії, соціальна допомога;
- стипендії;
- доходи від банківських вкладів;
- інфляція (бо домогосподарства не можуть впливати на свої реальні доходи).

Бюджетне обмеження відіграє не останню роль у регулюванні не тільки споживчого попиту, а й пропозиції з боку членів домашнього господарства. Трудові доходи можуть певною мірою стимулювати ефективну працю членів домогосподарства в залежності від жорсткості бюджетного обмеження.

У цілому бюджетне обмеження домогосподарства об'єктивно включене в процес розподілу благ в суспільстві, тому воно прямо або опосередковано виконує соціальну, регулюючу та стимулюючу функції. Будь-які заходи, спрямовані на зміни в соціальних стандартах життя, впливають на економічну поведінку громадян та домогосподарств через зміни в їхніх бюджетних обмеженнях. Політика України сьогодні спрямована на збільшення оплати праці працівників, соціальних виплат. Розширення бюджетних обмежень домогосподарств у такий спосіб сприятиме досягненню значущих макроекономічних цілей, а саме: формуванню місткого внутрішнього ринку; структурній перебудові економіки зі збільшенням питомої ваги галузей, що працюють у напрямку створення споживчих товарів та послуг і визначають розвиток науково-технічного прогресу.

Дані обстеження умов життєдіяльності домогосподарств упродовж 2001–2008 років свідчать про наявність позитивного впливу на соціальну сферу тенденцій економічного зростання та змін у політиці соціального захисту. Підвищення заробітної плати, розмірів пенсій та адресної соціальної допомоги сприяло збільшенню сукупних ресурсів домогосподарств. Найвагомим фактором зростання було підвищення розмірів оплати праці. Збільшилися грошові доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості. Проте суттєво скоротилася частка безготівкових пільг та субсидій. Зростання доходів населення, яке відбулося за рахунок збільшення мінімальної заробітної плати, а також розмірів пенсій та адресної соціальної допомоги відповідно вплинуло і на середньомісячні сукупні витрати домогосподарств та сприяло певному скороченню диференціації населення за рівнем добробуту. Так, зокрема, починаючи з 2000 року помітною є тенденція до зростання витрат домогосподарств, особливо стрімке їх зростання з 2003 року, що пояснюється позитивними змінами у економічній та соціальній політиці.

Однак, незважаючи на позитивні зрушення у забезпеченні домашніх господарств, рівень їх потенціалу та конкурентоспроможності на ринку є недостатнім.

Якщо конкурентоспроможність домашніх господарств забезпечує урегульованість і стабільність їх розвитку через механізми ринкової саморегуляції, то вирішення проблеми доходів населення, які б гарантували недопущення загрози потрапляння за межі бідності, здійснюється (як показує досвід країн з соціально орієнтованою ринковою економікою) через механізми державного регулювання.

Комплексне розуміння поняття державне регулювання доходів населення поєднує об'єктний та цільовий підходи до його інтерпретації і може бути визначене як вплив держави на сферу утворення первинного розподілу, перерозподілу та

використання доходів населення, який здійснюється через сформований у процесі соціально-економічного розвитку країни механізм його реалізації і спрямований на забезпечення високого рівня життя громадян. Держава намагається зменшити нерівність розподілу доходів та масштаби бідності, використовуючи різноманітний інструментарій. На відміну від традиційних правових, економічних, адміністративних методів, у регулюванні доходів домашніх господарств використовуються узгоджувальні методи (соціальне партнерство), які є найбільш ефективними та економічно вигідними і передбачають координацію дій держави і працівників з питань оплати праці та соціальних трансфертів.

Аналіз еволюції механізму регулювання розвитку сектора домогосподарств в Україні та країнах з соціально-орієнтованою ринковою економікою, а також врахування його функціонального навантаження у суспільному виробництві дозволяють зробити висновок, що такі підходи є децю діалектичними і не беруть до уваги зміни в об'єктно-суб'єктній структурі управління. На користь цього можна висунути наступні аргументи.

По-перше, домогосподарство – одна з найважливіших ринкових інституцій, що відіграє суттєву роль у функціонуванні економіки і за своїм призначенням є продовженням суспільного виробництва у сфері особистого споживання. Воно здійснює остаточну переробку різних благ, пристосовує їх для індивідуальних особливостей кожного з членів домогосподарства. Виконання домогосподарством функцій забезпечення необхідного споживчого попиту – перша і найнеобхідніша умова створення засад для запуску ринкового механізму. Заощадження домогосподарств, за наявності їх зв'язку з ринком капіталу, забезпечують вирішення проблем накопичення коштів, які необхідні для пошуків інвестиційної діяльності в економіці. Важливою є роль домогосподарств як суб'єктів, що продукують найважливіший виробничий ресурс – працю та підприємницькі навички. Саме сім'я та домогосподарство є основною ланкою у процесі створення і накопичення людського капіталу. Для створення людського капіталу першочерговим завданням можна вважати забезпечення матеріальної бази сім'ї за рахунок формування і використання сімейного бюджету та ведення домашнього господарства.

По-друге, домогосподарства у сучасних умовах самостійно вирішують низку проблем, пов'язаних із задоволенням потреби у суспільних благах. Якщо раніше ці функції були закріплені за державою, то сьогодні вони вирішуються спільними зусиллями жителів, тобто має місце формування суспільно-добровільного сектора економіки. За таких умов регулювання розвитку домогосподарств має набрати характеру багатоб'єктивного впливу. Об'єднуючи елементи державного, самоврядного регулювання, регулювання з боку інститутів ринкової інфраструктури (банків, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо), громадського регулювання (профспілок, товариств споживачів, асоціацій з захисту довкілля тощо).

По-третє, не розробленість теоретико-методологічних та методичних підходів до розгляду сектора домашніх господарств як цілісного об'єкта регулятивного впливу призвела до несформованості інституційного базису регулювання (системи інструментів, важелів, які б взаємодоповнювали один одного, системи нормативно-правових актів), відсутності належної координації цієї роботи.

Аналіз взаємовідносин соціальних структур (інститутів) і діяльності домашніх господарств є однією з проблем соціальної теорії. Зараз при розгляді основних тенденцій розвитку національної економіки беремо до уваги інституційний аспект. За цих умов доречним є аналіз нецільового використання інститутів та їх взаємодії з домашніми господарствами. В цілому інститути за визначених умов в змозі впливати на поведінку домогосподарств та окремих економічних агентів, які знаходять можливість отримати особисті переваги від нецільового використання інститутів.

Загалом нецільове використання інститутів полягає в:

- експлуатації інформаційної асиметрії;
- маніпулюванні інститутами;
- використанні інститутів у вигляді прикриття;
- «підлеглості інститутів» [8, с. 29].

Призупинення нецільового використання інститутів представляє собою досить складну задачу, яка не має універсального рішення. За умов нестачі соціального капіталу захист інститутів від зловживань силами суспільства майже неможливий. До того ж держава може бути обмежена в своїх можливостях захисту інститутів. Якщо ж такий захист зводиться до посилення адміністративного контролю, від нього можуть постраждати добропорядні користувачі інституту – окремі домогосподарства.

### Висновки

Ефективність реалізації механізму регулювання сектора домашніх господарств залежить від оптимального поєднання різних інструментів та методів його впливу. Вона підвищуватиметься у разі їх системного застосування виходячи із пріоритетів соціально-економічного розвитку. В сучасних умовах при розробці такого механізму необхідно враховувати комплексний характер об'єкта регулювання, розмежовуючи, власне доходи господарств та чинники їх формування.

На сучасному етапі економічного розвитку домашні господарства стають все більш незалежними від держави

і суспільства в цілому. Ставлення держави до сім'ї поступово перестає бути суто споживацьким (як це мало місце за умов адміністративно-командної системи, коли домогосподарство в основному виконувало лише функцію постачальника людських та трудових ресурсів для народного господарства, і відбувалося тотальне витіснення домашніх господарств з економічного життя країни підприємствами, заснованими на державній формі власності, що, відповідно, нівелювало вагому економічну роль домогосподарств у суспільстві).

З метою стабілізації економічних відносин і економічного розвитку домогосподарств необхідне державне втручання, спрямоване на забезпечення сприятливих умов для отримання ними доходів, а також дотримання соціальних гарантій. Держава у цьому випадку має взяти на себе функції, які дозволяють збільшити доходи населення, особливо мало-забезпечених його верств, створити умови для ефективного відтворення трудових ресурсів та їх оптимального розподілу, зниження рівня соціальної напруги.

### Література

1. Кізіма Т. Домогосподарство як елемент економічної системи: сутність, еволюція та функції в умовах ринку / Т. Кізіма // Вісник ТНЕУ. – 2008. – №3. – С. 22–36.
2. Household Budget Surveys in the EU. Methodology and Recommendation for Harmonization. – Eurostat, Luxembourg, 1997. – 123 p.
3. Доходи та заощадження населення в перехідній економіці України / За ред. С. Панчишина та М. Савлука. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 406 с.
4. Мортіков В.В. Бюджетне обмеження домогосподарства: питання теорії та державної політики / В.В. Мортіков // Фінанси України. – 2007. – №10. – С. 19–26.
5. Витрати і ресурси домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) // Праця і зарплата. – 2008. – №38. – С. 2–7.
6. Мельник А. Сектор домогосподарств у сучасній економічній системі: теоретичні та емпіричні аспекти / А. Мельник, Н. Ціщук // Вісник ТНЕУ. – 2008. – №3. – С. 7–21.
7. Корнаи Я. Дефіцит. – М.: Наука, 1990. – 639 с.
8. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия / Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 28–44.

# Автоматизація моделей прогнозування прибутку

Стаття присвячена питанням прогнозування прибутку на підприємстві. Розглянуто основні підходи щодо методів планування прибутку та запропоновано автоматизовану програму, що дозволяє розраховувати різні суми прогнозованого прибутку за різних вхідних даних.

Статья посвящена вопросам прогнозирования прибыли на предприятии. Рассмотрены основные подходы к методам планирования прибыли и предложена автоматизированная программа, позволяющая рассчитать разные суммы прогнозированной прибыли по разным входным данным.

**Постановка проблеми.** Прогнозування економічних процесів, що відбуваються в ринковій економіці, для якої притаманні постійні кардинальні, динамічні зміни та високий ступінь невизначеності, становить основу ефективної діяльності суб'єктів господарювання. Прогнозування прибутку як основного стимулу діяльності господарської організації відноситься до найбільш складних та недостатньо досліджених проблем фінансового планування. Тим часом в економічній літературі представлена велика кількість наукових праць щодо системи фінансового планування і прогнозування.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Методи і моделі фінансового прогнозування та планування розглядалися в дослідженнях М.М. Алексеєвої [1], Е.А. Афітова [2], І.Т. Балабанова [3], М.А. Болюха [4], Б.Є. Грабовецького [5], В.Є. Москалюка [6], В.С. Єфремова [7], О.О. Орлова [8] та інших вчених.

**Мета статті** – розроблення і обґрунтування автоматизованої системи прогнозування прибутку підприємства на основі використання економічних методів і моделей формування прибутку підприємства.

**Викладення основного матеріалу.** Квінтесенцією вирішення проблеми управління формуванням прибутку вважається моделювання і створення автоматизованих процедур для проведення розрахунків. Саме такий підхід забезпечуватиме ефективність реалізації прикладної сторони досліджень в даній сфері. Спираючись на вимоги системного підходу до управління складними економіко-виробничими системами, проведемо декомпозицію об'єкта наших досліджень і виділимо основні складові компоненти системи управління прибутком, що у разі моделювання можуть розглядатись як етапи вирішення проблеми:

1. Наявність мети і її формування як оптимізація доходів власників. Реалізація нашої мети потребує застосування спеціальних формальних підходів. З цього приводу конкретизуємо наші задачі:

1.1. Оптимізація обсягу прибутку, на підставі врахування ресурсної організації потенціалу і кон'юнктури на ринку нафтопродуктів. Тобто, спираючись на наявні і потенційно-реальні ресурси підприємства, спробувати оптимізувати обсяг можливого прибутку.

1.2. Врахування необхідної відповідності між обсягом прибутку, що планується, і можливим ступенем ризику, який пов'язаний з ним, оскільки відносини цих параметрів є лінійними. При цьому важливим є досягнення максимальної гнучкості та відповідності між обсягом прибутку та значенням ризику.

1.3. Вибір відповідного методу прогнозування і трендів із врахуванням фактора часу (проект на підставі минулого не завжди реалізується у майбутньому).

1.4. Забезпечення прибутку високої якості. Тобто потенціал зростання має бути реалізований за рахунок операційної діяльності і реального інвестування чистого прибутку, що створює перспективи розвитку підприємства.

1.5. Наявність принципу альтернативності в процедурах розробки системи прийняття рішень.

1.6. Передбаченість і створення умов для збільшення ринкової вартості підприємства, що визначається рівнем капіталізації прибутку. Таке завдання за класичними варіантами передбачає:

- формування обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку, щоб був достатній для розвитку. Зазвичай вони концентруються у складі фондів накопичення і спрямовуються на фінансування витрат;

- розробка ефективних програм участі у прибутках персоналу;

- пошук та досягнення оптимальних співвідношень між частинами розподіленого прибутку (виплата дивідендів власникам, поповнення статутного фонду, розробка ефективних соціальних програм, пов'язаних з чистим прибутком підприємства).

2. До узагальнених механізмів регулювання в системі управління прибутком будемо відносити:

2.1. Державне регулювання.

2.2. Комплекс ринкових механізмів регулювання.

2.3. Комплекс внутрішніх механізмів регулювання прибутком.

2.4. Систему конкретних методів та заходів регулювання та управління – фінансово-економічні розрахунки, статистичні методи, економіко-математичні методи.

2.5. Необхідність організаційного забезпечення управління прибутком.

3. Організаційне забезпечення управління прибутком визначається наявністю внутрішніх структурних підрозділів,

з функціями розробки та реалізації управлінських рішень. Мають бути сформовані центри відповідальності: витрат, доходу, прибутку, інвестицій.

4. Формування центру інформаційного забезпечення управління прибутком і створення автоматизованих систем.

5. Визначення форм і методів аналізу ефективності системи управління прибутком:

5.1. Економіко–організаційний аналіз формування та використання прибутку (виходячи з об'єкта досліджень).

5.2. Зовнішній та внутрішній аналіз (залежно від організації проведення).

5.3. Повний і тематичний аналіз залежно від періоду (попередній, оперативний, послідуєчий).

5.4. Горизонтальний аналіз, або трендовий.

5.5. Вертикальний аналіз, або структурний.

5.6. Порівняльний аналіз.

5.7. Аналіз коефіцієнтів (аналізуються коефіцієнти рентабельності і ефективності розподілу прибутку).

5.8. Інтегральний аналіз (корпоративний метод за схемою фірми Дюпон).

5.9. Аналіз ризиків (визначення ймовірностей появи ризикових ситуацій і можливих грошових втрат).

6. Контролінг прибутку – система прийомів та заходів по контролю за виконанням плану прибутку підприємства. Існують певні вимоги до системи цього контролю:

6.1. Орієнтація на реалізацію розробленої на підприємстві політики управління прибутком.

6.2. Забезпечення багаточільового характеру контролю прибутку.

6.3. Орієнтація контролю прибутку на кількісні значення параметрів.

6.4. Відповідність методів контролю підходам до засобів аналізу.

6.5. Своєчасність операцій контролю прибутків за критерієм упередження.

6.6. Забезпечення гнучкості та прозорості при організації контролю.

Спираючись на наведені вимоги до організації контролю, можна виділити такі етапи реалізації:

1. Визначення обсягу контролю, видів.

2. Встановлення системи пріоритетів показників, що контролюються.

3. Встановлення системи кількісних стандартів контролю.

4. Створення системи моніторингу показників, що використовуються для контролю.

5. Розробка системи алгоритмів дій, що усувають небезпечні відхилення у планах і стандартах.

Перш за все зауважимо, що підприємство самостійно розробляє план отримання прибутку, спираючись на договори і контракти, економічні нормативи, матеріали аналізу господарсько–фінансової діяльності у попередньому періоді.

Зазначимо, що дана концепція, за якою планується провести аналіз, описується на підставі системності. Створен-

ня системи планування прибутку включає такі взаємопов'язані процеси:

– визначення обсягу операційного прибутку і встановлення факторів впливу на цей обсяг;

– планування розподілу та використання прибутку.

Традиційними в цьому випадку вважаються такі методи і підходи: метод прямого рахунку, аналітичний і нормативний підходи, метод сумісного розрахунку.

Вимоги системності досліджень складних задач передбачають визначення поняття об'єкта досліджень, тому ми у якості передумови визначимося, що планування прибутку будемо вважати складовою частиною фінансового планування на підприємстві, а за своїм змістом – це система заходів щодо забезпечення процесу формування та використання фінансових ресурсів у певних обсягах, які визначаються завданнями розвитку підприємства.

В основу функціонування такої системи покладено розрахунки планових величин обсягу випуску й реалізації продукції, її повної собівартості, цін, асортименту товарів і послуг. Тому без перебільшення можна сказати, що у плануванні прибутку беруть участь усі виробничі та функціональні підрозділи підприємства. Фінансові служби з врахуванням наявних резервів повинні активно впливати на процес розробки виробничих показників з метою досягнення їх максимальної узгодженості з планом прибутку.

На наш погляд, всебічна оцінка планування прибутку ґрунтується на чотирьох основних елементах: мета, об'єкти, строки та методи. На характер планування та управління прибутком значно впливає розмір підприємства, стадія його життєвого циклу, організаційно – правові форми діяльності та галузева специфіка.

Найважливішою метою планування прибутку є правильне визначення суми прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, яка визначає його можливості у фінансуванні розвитку виробничої, соціальної сфери, матеріального заохочення працюючих. Розрахунок впливу на прибуток окремих факторів дозволяє збільшувати випуск продукції, знижувати витрати на її виробництво й реалізацію, підвищувати якість продукції. Крім того, як платник податків підприємець зацікавлений планувати величину податку на прибуток та суму авансових платежів, що сплачуються до бюджету в заздалегідь визначений термін. Досягнення зазначених цілей пов'язано з конкретними об'єктами планування. Звідси витікає важливість застосування прогнозного підходу і методів оцінки результатів прогнозування.

Короткострокове планування (термін планування прибутку – місяць, квартал, рік). Якщо ціни, заробітна плата відносно стабільні, то перспективне планування охоплює термін 3–5 років. Воно є найбільш складним та потребує визначення системи довгострокових стратегічних цілей планування прибутку та шляхи досягнення визначених прогнозних показників. Загалом планування процесу формування, розподілу та використання прибутку підприємства умовно

поділяють на три основних етапи: прогнозування прибутку на декілька наступних років, поточне планування (один рік) і оперативне планування (місяць, квартал). У нестабільних економічних умовах термін перспективного планування не є досить тривалим і обмежується у середньому трьома роками. Розробка системи прогнозування прибутку суб'єкта господарювання у довгостроковому періоді є основою для поточного і оперативного планування. У разі виявлення значних розбіжностей та з'ясування причин відхилень вносяться відповідні корективи у плани. Вихідними параметрами для всіх стадій планування є збалансованість політики планування прибутку з внутрішньою загальною фінансовою стратегією підприємства та її узгодженість із зовнішніми факторами, які пов'язані з діяльністю підприємства.

Отже, з одного боку необхідно враховувати планові обсяги виробництва, реалізації продукції виходячи з наявного потенціалу фінансових, виробничих і трудових ресурсів та системи розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат цих ресурсів. А з іншого – зміни системи податкових ставок, кон'юнктури сегментів ринку (товарного, фінансового) та прогноз економічного розвитку держави в цілому.

У наш час при плануванні на короткий період (квартал, місяць) використовується метод прямого рахунку. А річне та перспективне планування прибутку доцільно здійснювати за допомогою аналітичного методу. На практиці, зокрема, використовуються обидва методи.

Узагальнення вітчизняного досвіду планування прибутку на підприємствах дозволяє визначити особливості кожного з методів, їх переваги та недоліки. Так, перший метод – прямого розрахунку – не потребує вибору різноманітних варіантів і є простим за технікою. Обов'язковими умовами його застосування мають бути стабільні ціни та незмінні витрати протягом періоду планування, а також невелика кількість найменувань виробів та послуг, що пропонуються підприємством. Цей метод був основним у системі директивного планування на підприємстві, але й тепер може бути досить точним для розрахунків у короткостроковому періоді.

*Методи прямого розрахунку.* Суть методу прямого розрахунку полягає в тому, що, маючи інформацію про обсяги виробництва товарів і послуг на плановий період, поточну ціну на цю продукцію та її повну собівартість, визначається прибуток на всю вироблену продукцію:

$$\Pi_{TB} = \sum_{i=1}^n (C_i - C_i) \cdot K_i \text{ або } \Pi_{TB} = BP - C_{p\phi}, \quad (1)$$

де  $\Pi_{TB}$  – прибуток на планований обсяг виробництва продукції;  
 $C_i$  – ринкова ціна  $i$ -ї продукції підприємства;  
 $n$  – кількість видів продукції;  
 $C_i$  – повна собівартість  $i$ -ї продукції за калькуляцією витрат;  
 $BP$  – виручка від реалізації;  
 $C_{p\phi}$  – повна собівартість реалізованої продукції у ринкових цінах.

У свою чергу, на плановий обсяг виручки від реалізації ( $BP$ ) у значній мірі впливає величина залишків товарної

продукції на початок і кінець планового періоду й сума товарної продукції, яку планується випустити:

$$\Pi_p = \Pi_1 + \Pi_{TB} - \Pi_2, \quad (2)$$

де  $\Pi_p$  – прибуток від реалізації продукції у визначеному періоді;

$\Pi_1, \Pi_2$  – прибуток у залишках не реалізованої продукції на початок і кінець визначеного періоду;

У такому разі валовий прибуток становитиме:

$$BP = \Pi_p \pm ЗП + \Pi_M, \quad (3)$$

де  $ЗП$  – внереалізовані прибутки після відрахування витрат;

$\Pi_M$  – прибуток від реалізації майна.

Прибуток від реалізації розраховується за кожним видом продукції – методом прямого рахунку асортиментного складу. Використовуючи «рівняння товарного балансу», підраховується різниця між плановим обсягом виручки від реалізації конкретної групи товарів та їх повної собівартості. Для цього визначаються:

- залишки з кожної асортиментної позиції на початок року – нереалізована товарна продукція на складах підприємства; відвантажені товари, строк сплати за які ще не настав, або не сплачені у строк; а також товари на відповідальному збереженні;

- залишки готової продукції на кінець планового періоду – це продукція на складах підприємства та відвантажені товари, термін сплати за які ще не настав;

- товарний випуск за планом;

- ціна одиниці продукції без податку на додану вартість й акцизного збору;

- планова собівартість за одиницю продукції.

Слід враховувати, що на момент планування залишки товарної продукції приймаються у розмірі фактичних складських залишків на останню звітну дату, яка, зрозуміло, не співпадає з датою початку планового періоду. Ось чому прийнято обчислювати очікувані залишки продукції базового періоду. Крім того, вказаний вище метод планування прибутку не відображає того факту, що зростання питомої ваги товарів, відвантажених, але не сплачених у визначений строк, зменшує реальні надходження підприємства та погіршує його фінансовий стан. Вихід з цього становища підприємці вбачають у припиненні поставок продукції, а в багатьох випадках і її повернення від підприємств-боржників, застосування до них фінансових санкцій (пені, штрафів), передачі справи до арбітражного суду. Зменшити ризик неплатежів можливо завдяки ретельній перевірці фінансовою службою підприємства платоспроможності партнера, а також налагодженню постійного контролю за вчасністю розрахунків із покупцями за відвантажені товари.

Зауважимо, що метод прямого розрахунку відносно простий і без суттєвих проблем реалізується в автоматизованому варіанті. Однак використовувати його слід в умовах стабільного економічного стану підприємства при наявності визначеного обсягу замовлень і цін на продукцію.

Використовувати цей метод рекомендується не за кожним видом товарної продукції, що випускається, а в цілому для всієї продукції. Метод сприяє можливостям виявлення внутрішніх резервів зростання прибутку в процесі планування, що дозволяє виявляти й розраховувати вплив окремих факторів на планову величину прибутку.

Розрахунки прибутку аналітичним методом мають дві різновиди: з врахуванням витрат на 1 грн. товарної продукції і на підставі показника відсотка базової рентабельності.

У першому випадку маємо:

$$\Pi_{TB} = (ТП \cdot \Pi_k) / 100, \quad (4)$$

де  $ТП$  – товарна продукція в цінах ринку;

$\Pi_k$  – прибуток на 1 грн. товарної продукції.

У разі визначення загального обсягу планованого прибутку до суми прибутку від товарного випуску продукції додається прибуток від інших реалізацій і прибуток у залишках не реалізованої продукції на початок і кінець визначеного періоду.

Стосовно іншого підходу в реалізації аналітичного методу, то його сутність полягає у виявленні впливу рентабельності окремих видів продукції на розміри прибутку з врахуванням відсотка базової рентабельності. Послідовність проведення розрахунків за таким підходом до реалізації аналітичних методів включає етапи:

1. Визначається базова рентабельність шляхом віднесення базового прибутку до собівартості продукції. Під базовим прибутком будемо розуміти: це очікуваний прибуток, скорегований на зміни цін та ставки податку на додану вартість, що відбуваються протягом року. В свою чергу, очікуваний прибуток за звітний період підраховується як сума фактично одержаного прибутку за бухгалтерським балансом на останню звітну дату й очікуваного прибутку до кінця звітного року.

2. Виходячи з базової рентабельності та на основі собівартості продукції планового року, що переобчислена за собівартістю звітного року, розраховується прибуток із порівняної продукції:

$$\Pi_n = T / (100 - C_3) \cdot РБР, \quad (5)$$

де  $\Pi_n$  – прибуток із порівняної продукції;

$T$  – товарна продукція за плановою собівартістю;

$C_3$  – завдання по зниженню собівартості продукції у плановому році, %;

$РБР$  – рівень базової рентабельності.

3. Розраховується зміна величини планового прибутку під впливом обсягу випуску товарної продукції, її собівартості, асортименту, сортності, оптових цін.

3.1. Враховується прибуток від реалізації непорівняної продукції, прибуток у залишках нереалізованої продукції. Таким чином, одержання прибутку від реалізації товарної продукції заплановано за рахунок випуску товарної продукції планового року, зниження собівартості, зміни сортності, асортименту продукції, підвищення цін, прибутку в залишках нереалізованої продукції на початок і кінець року.

Підкреслимо, що система ціноутворення планового періоду має враховувати не лише зміни цін на товарну про-

дукцію, що реалізується, а й коливання закупівельних цін на ресурси, що використовуються підприємством, – сировину, матеріали, паливо, заробітну плату.

Методика, що запропонована М.Я. Коробовим [9], дозволяє визначити, як взагалі змінюється рентабельність продукції підприємства, ціни на ресурси, що включаються до собівартості продукції при незмінних показниках обсягу виробництва, собівартості, асортименту продукції. Формальне відображення методу подається у вигляді:

$$K_p = K_p^1 - (1 - K_p^1) \cdot (1 - I_T / I_r), \quad (6)$$

де  $K_p$  – базовий коефіцієнт рентабельності продукції скорегований на зміну відпускних цін за товари, послуги й ціни на ресурси, що формують собівартість продукції в умовах планового року;

$K_p^1$  – базовий коефіцієнт рентабельності;

$I_T$  – індекс відпускних цін на товарну продукцію;

$I_r$  – індекс цін на ресурси, які формують собівартість товарної продукції.

Проведення аналізу впливу цінового фактору в процесі планування прибутку ускладнюється проблемою точного прогнозу індексів цін.

Окрім вище визначених у разі планування фінансових результатів найчастіше використовуються такі методи, як нормативний метод, балансовий метод, метод експертних оцінок, економіко–математичне моделювання, методи ситуаційного аналізу та прогнозування (метод оптимізації планових завдань).

Нормативний метод застосовується при плануванні грошових доходів і прибутку та ґрунтується на нормах витрачання сировини, матеріалів, палива, теплової і електроенергії на одиницю продукції, ставках і розцінках з оплати праці, ставках податків, ставках відрахувань до цільових фондів, нормах амортизації. Обсяги прибутку в цьому випадку визначаються на підставі встановленого підприємством відсотка рентабельності на всю продукцію, що реалізується. Норма прибутків погоджується з замовником.

Ефективність цього методу залежить від використання науково обґрунтованих норм і нормативних цін, тарифів, ставок, розцінок, затверджених відповідно до чинного законодавства.

Балансовий підхід дає змогу пов'язувати прогнозні витрати виробництва й обігу з валовим доходом і прибутком, за рахунок чого забезпечується збалансованість фінансових ресурсів підприємництва. Результати таких розрахунків відображаються у бізнес–плані, плані доходів і витрат.

Для господарюючих суб'єктів державної форми власності визначено порядок складання фінансового плану з таких розділів, як джерела формування та надходження коштів та включення до плану такої статті доходів як асигнування з бюджету, в тому числі на державні капіталовкладення; приріст активів підприємства; повернення залучених коштів; витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів; покриття збитків минулих періодів. Для під-

приємств інших форм власності складання балансу доходів і видатків носить рекомендаційний характер. Форму такого планування підприємство може обирати самостійно.

На нашу думку, вказані нормативні акти можуть справити значний вплив на інвестиційну, операційну та фінансову діяльність. У період переважно адміністративного управління економікою їх відсутність зумовлювала нечітку регламентацію процесу фінансового планування на підприємстві. Фінансові плани або не склалися зовсім, або приймали форму окремих фінансових показників, включених до складу бізнес-плану. Це не завжди сприяє визначенню обсягів фінансових ресурсів, які будуть знаходитися у розпорядженні підприємства, і відповідно рівню передбачуваних заходів із розширення виробництва, проведення дивідендної політики, повернення та сплати відсотків за кредитними зобов'язаннями.

Фінансовий план пов'язаний із рухом фінансових ресурсів, процесом їх мобілізації та напрямками цільового використання коштів для виконання завдань соціально-економічного розвитку підприємства. Як правило, фінансовий план охоплює розрахунки доходів, видатків підприємства, його взаємовідносини з різними суб'єктами підприємницької діяльності – постачальниками, споживачами, страховими компаніями, кредиторами з приводу одержання позик від банків та інших фінансових установ і повернення й обслуговування боргів, а також фінансові платежі до бюджету та позабюджетних фондів, одержання від них коштів.

Основним завданням складання такого плану є виявлення й мобілізація резервів збільшення прибутку, спрямованого на постійне вдосконалення матеріальної бази, впровадження науково-технічного прогресу на виробництві, соціальний розвиток, що, в кінцевому підсумку, зумовлює платоспроможність та фінансову стабільність підприємницьких структур. Це стає можливим завдяки здійсненню контролю за раціональним використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, визначення шляхів ефективного капітального інвестування. Крім того, на кожному конкретному етапі розвитку підприємства вкрай важливим є чітке визначення пріоритетних напрямів використання коштів, розподілу витрат на капітальні та поточні.

Зауважимо, що на фінансово стійких підприємствах розрахунки планованого прибутку можуть відбуватися на підставі методу власного фінансування. Послідовність таких розрахунків включає такі аналітичні процедури:

1. Розрахунки потреби в фінансуванні виробничого і соціального розвитку (на основі загального плану розвитку підприємства) без амортизаційних відрахувань –  $\Pi_{вс}$ .

2. Визначення питомої ваги прибутку на соціальний і виробничий розвиток у загальному обсязі чистого прибутку –  $B_n$ .

3. Визначення обсягу чистого прибутку, що забезпечує можливість власного фінансування –  $ЧП_{вф} : ЧП_{вф} = (\Pi_{вс} / B_n) \cdot 100$ .

4. Встановлюється питома вага чистого прибутку у загальному обсязі прибутку на підставі фактичних даних звітного періоду –  $B_{чп} : B_{чп} = (ЧП_{вф} / ВП_{вф}) \cdot 100$ .

5. Визначення загального обсягу валового прибутку, що забезпечує умови власного фінансування впродовж періоду прогнозування –  $ВП_{вф} : ВП_{вф} = (ЧП_{вф} / B_{чп}) \cdot 100$ .

Такий підхід до планування прибутку активізує інвестиційну діяльність з метою оновлення виробничого потенціалу підприємства.

Удосконалення формування прибутку можливо за умов удосконалення елементів (параметрів), що складають процес формування і впливають на нього.

Розвиток підприємства тісно пов'язаний з опрацюванням та реалізацією стратегії і тактики управління процесом формування та розподілу прибутку.

Удосконаленню формування прибутку на підприємстві сприяє виконання таких завдань на підприємстві: збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції, збільшення ціни реалізації продукції, скорочення витрат на виробництво продукції та структурні зрушення у продукції підприємства.

Усі перелічені резерви у тому чи іншому ступені можуть бути реалізовані завдяки урахуванню відповідного фактора та конкретних шляхів, які реалізуються через впровадження тих чи інших заходів.

Для реалізації описаних вище моделей нами створена автоматизована система прийняття рішень відносно формування реально можливого прибутку. Тобто в системі в автоматизованому режимі вирішується комплекс задач описаних в попередньому з використанням відповідної інформації.

Наголосимо, що створення реально придатної для практичного використання системи пов'язане зі збором достовірної, актуальної інформації та вірної її інтерпретації. Збір такої інформації досить тривалий та складний. Особливість вітчизняної економічної системи, як ми вже відмічали, полягає в тому, що економічні процеси, які відбуваються у нашій країні, перше за все не носять еволюційного характеру і дані минулих років не використовуються для прогнозування на майбутнє, по-друге, багато економічних показників взагалі отримати неможливо. Тому виникають особливі труднощі збирання необхідної інформації.

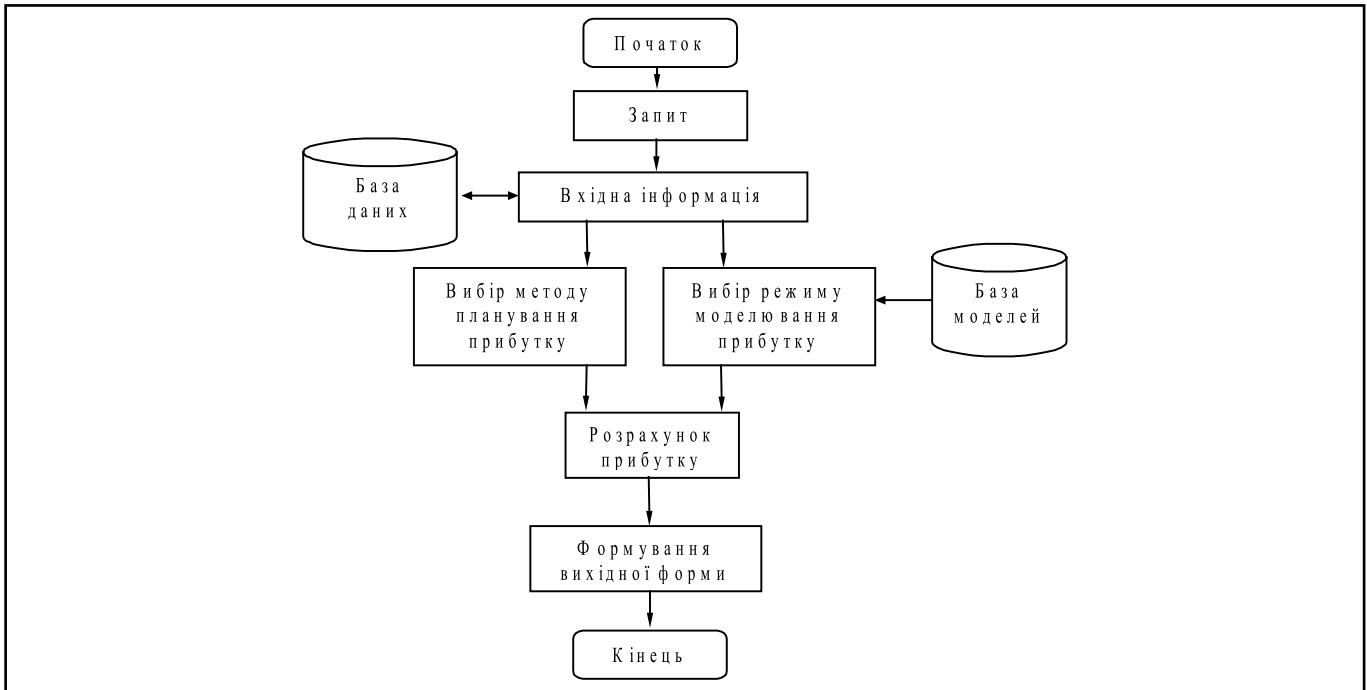
Відмітимо, що вірно інтерпретувати зібрану інформацію можливо лише при умові її своєчасної обробки. Така обробка проведена нами з перспективою бути пов'язаною статистичним та економіко-математичним аналізом даних на комп'ютері.

Стосовно організаційно-структурного плану ми застосували таку схему розробки (див. рис.).

Автоматизований синтез алгоритму комплексу розрахунків реалізується у такій послідовності:

1. Запровадження запиту. В запиті зазначається режим роботи, модель (метод), необхідна для реалізації моделі інформація, контроль запиту. В основі останньої процедури покладено послідовне порівняння даних, що вводяться з відповідними порогами значень.

2. Аналіз сукупності вхідних параметрів. Перевіряється коректність і несуперечність їх одне одному.



**Блок–схема алгоритму автоматизованої реалізації планування формування прибутку підприємства**

3. Виведення результатів розрахунків у відповідності з обраним режимом функціонування системи.

Остаточне рішення щодо вибору проектного (ефективного) комплексу економічних параметрів діяльності приймає користувач, базуючись на даних багатокритеріального аналізу і показниках економічної оцінки. До таких оцінок віднесені переваги, що не враховувалися критеріями оптимізації, і їхня привабливість істотна для користувача. Ефективний варіант може не збігатися з найкращим, але прийняті розрахунки визначають ціну прийнятого рішення і надають варіанти альтернативності вибору.

Алгоритм автоматизованої реалізації у вигляді схеми дає наочне уявлення про функціонування системи а багатовіконний режим – про її експлуатаційні можливості.

При розробці програмного комплексу велика увага приділялася забезпеченню комфортності користувача через відповідний інтерфейс. Усі вищевикладені етапи побудови функцій і реалізації здійснюються в діалозі з комп'ютерною системою. Питання задаються у формі, звичній для користувача, всі складності, що пов'язані безпосередньо з моделюванням, закриті. Разом із тим користувач може на будь-якому етапі ознайомитися з результатом своєї участі, переглянути рішення і почати його з попереднього кроку.

Автоматизація дозволяє користувачу істотно збільшити кількість розглянутих варіантів у порівнянні з традиційною практикою, коли кількість варіантів, що враховуються при проектуванні прибутку, рідко перевищувало два.

При проектуванні маркетингових процесів (операцій) у якості користувача автоматизованої системи можуть бути менеджери відповідних підрозділів, адміністративний апарат організації, керівники проектів, що здійснюють розробки і захист проектних рішень відповідно до нормативних і

правових документів, що ведуть виконавці, які відповідають за визначені функції.

Система надає не тільки необхідну інформацію щодо прийняття рішень, а й підсумкові рекомендації у вигляді великих блоків кращого рішення, а іноді і всього рішення в цілому, якщо аналітично забезпечена його абсолютна коректність.

### Висновки

Використання можливостей колективного інтелекту в системі, по-перше, забезпечує надійність інформації для вироблення рішення, по-друге, сприяє зменшенню можливої негативності наслідків реалізації рішення, чим безумовно підвищує якість прийнятого рішення. Можливості прийняття рішень на основі альтернативності, прозорості процедур, визначає ще одну функціональну здатність нашої системи – до безупинного навчання персоналу користувачів з метою підвищення його кваліфікації. Тобто окрім суто виробничих переваг автоматизована система «Управління прибутком» є зручним інструментарієм для реалізації освітнянських функцій.

### Література

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учеб. пособие / Алексеева М.М. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 248 с.
2. Афилов Е.А. Планирование на предприятии / Афилов Е.А. – Мн., 2001. – 356 с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебн. пособие. / Балабанов И.Т. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 528 с.
4. Болюх М.А. Економічний аналіз: Навч. посіб / Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбатов М.І. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
5. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування та планування: Монографія / Грабовецький Б.Є. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.

6. Москалюк В.Є. Планування діяльності підприємства / Москалюк В.Є. – К.: КНЕУ, 2002. – 252 с.

7. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах / Ефремов В.С. – М.: Финпресс, 2001. – 240 с.

8. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства / Орлов О.О. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.

9. Коробов М.Я. Фінанси промислового підприємства: Навч. посіб. / Коробов М.Я. – К.: Либідь, 1995. – 160 с.

Л.А. СУПРУНЕНКО,  
здобувач, Львівський інститут регіональних досліджень

## Координація транскордонного співробітництва на державному рівні

*Розвиток транскордонного співробітництва в Україні є одним із важливих аспектів формування її регіональної політики. Інтегрування України до європейських структур потребує залучення до складових інтеграційного процесу крім державного рівня, регіональних органів влади, місцевого самоврядування та територіальних громад. У статті досліджено практичні аспекти координації транскордонного співробітництва на державному рівні, що охоплюють етапи від розробки нормативно-правового забезпечення цієї діяльності до звітування про стан виконання відібраних проектів, а також окреслені перспективні напрями участі України в програмах прикордонного співробітництва на регіональному рівні.*

*Развитие трансграничного сотрудничества в Украине является одним из важных аспектов формирования ее региональной политики. Интеграция Украины в европейские структуры нуждается в привлечении к составляющим интеграционного процесса, кроме государственного уровня, региональных органов власти, местного самоуправления и территориальных общин. В статье исследованы практические аспекты координации трансграничного сотрудничества на государственном уровне, которые охватывают этапы от разработки нормативно-правового обеспечения этой деятельности до отчета о состоянии выполнения отобранных проектов, а также очерчены перспективные направления участия Украины в программах приграничного сотрудничества на региональном уровне.*

*Development of cross-border cooperation in Ukraine is one of important aspects of forming of its regional policy. Integration of Ukraine to the European structures needs bringing in to the constituents of integration process except for a state level, regional organs of power, local self-government and territorial communities. In the article the practical aspects of coordination of cross-border cooperation are probed at state level, which engulf the stages from development of the normatively-legal providing of this activity to the report on the state of implementation of the selected projects, and also perspective directions of participation of Ukraine are outlined in the programs of boundary cooperation at regional level.*

**Постановка проблеми.** Сучасні процеси міжнародної інтеграції значною мірою набувають регіонального відтінку. Все більшої ролі у міждержавних відносинах набувають регіони. У зв'язку з цим зростає значення такого нового механізму регіональної взаємодії, як транскордонне співробітництво (ТКС).

Транскордонне співробітництво розцінюється в Україні як один із важливих пріоритетів її зовнішньої політики. Це обумовлено не тільки внутрішніми факторами, а й зовнішніми, оскільки, формуючи свою регіональну політику до 2013 року, Європейський союз поряд із підвищенням конкурентоспроможності та конвергенцією регіонів третім пріоритетним напрямом визначив саме транскордонне співробітництво.

Прагнення нашої держави інтегруватися до європейських структур потребує від України розробки та впровадження такої моделі взаємовідносин між центром та регіонами, яка б відповідала принципам, завданням та механізмам регіональної політики ЄС, сприяла становленню нових форм співпраці між ними, міжнародній співпраці територій, вступу до міжнародних організацій та об'єднань.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На сучасному етапі розвитку транскордонного співробітництва існують проблеми, які цікавлять провідних вітчизняних вчених. Так, наукові дослідження проблем транскордонного співробітництва здійснювали багато вітчизняних науковців: О. Амоша, П. Беленький, Б. Буркінський, О. Вишняков, С. Гакман, М. Долішній, В. Євдокименко, Є. Кіш, М. Лендьял, Н. Луцишин, П. Луцишин, Ю. Макогон, Н. Мікула, А. Мокій, В. Пила, С. Писаренко, О. Чмир та ін. При цьому проблематика більшості досліджень стосується конкретних прикордонних територій та діяльності євро регіонів, ефективність яких є досить різною. Однак залишаються відкритими питання про місце і роль органів виконавчої влади у формуванні транскордонного співробітництва в Україні.

**Метою даної статті** є дослідження ролі центральних та місцевих органів влади у налагодженні міжнародного співробітництва в рамках регіональної політики та аналіз їх діяльності в цій сфері, процесів наближення національного законодавства з цього питання до норм і стандартів ЄС, а також перспективних напрямів транскордонного співробіт-

ництва як дієвого механізму зміцнення міждержавних відносин та вирішення регіональних проблем.

**Викладення основного матеріалу.** Згідно з Концепцією державної регіональної політики (затвердженої Указом Президента України від 25 травня 2001 року №341/2001) з метою удосконалення державного регулювання у сфері реалізації державної регіональної політики передбачається стимулювання розвитку транскордонних та міжрегіональних економічних зв'язків на основі виробничої кооперації та інтеграції, створення відповідних промислово-фінансових груп, інших сучасних форм господарювання; передбачається розроблення пропозицій щодо законодавчого розширення можливостей місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування для розвитку транскордонного та міжрегіонального економічного співробітництва [1].

Регіональна політика, в тому числі й транскордонне співробітництво як її складова, останнім часом у структурі ЄС поступово відокремлюється як один із важливих та пріоритетних напрямів політики ЄС.

Головні принципи, завдання та механізми реалізації регіональної політики ЄС становлять для України особливий інтерес, адже:

- сприяють кращому розумінню перспектив міжрегіонального та транскордонного співробітництва України з ЄС (з уваги, що Україна із приєднанням держав Центрально-Східної Європи до ЄС має спільний кордон з ЄС);
- імплементація головних принципів регіональної політики ЄС у національне законодавство України сприятиме реалізації головної мети зовнішньої політики України – прискорити визначення з боку ЄС чітких критеріїв для України з метою отримання нею статусу асоційованого члена ЄС;
- створення відповідної інфраструктури як системи інституцій та структур для регулювання єврорегіональної політики в Україні; як гармонізації територіального поділу із врахуванням специфіки адміністративного поділу в Україні.

Транскордонне співробітництво реалізується на чотирьох рівнях:

*Міжнародний рівень:* реалізується політика загальноєвропейських інтересів, здійснюється координація національних регіональних політик для збалансованого розвитку європейського простору.

Здійснення	Забезпечення	Сприяння
Місцеві органи виконавчої влади		
Центральні органи виконавчої влади		
		Міжнародні інституції, агенції регіонального розвитку

**Рисунок 1. Функції інституцій транскордонного співробітництва**

Джерело: Побудовано за [2, с. 97].

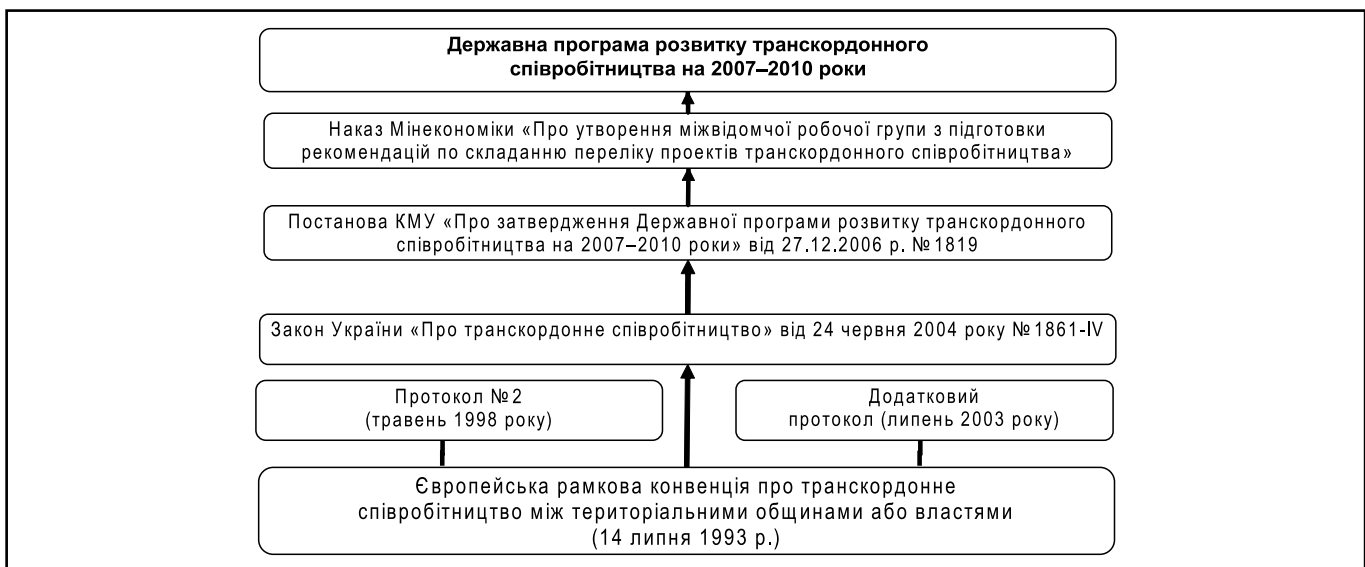
*Державний рівень:* виробляється національна політика ТКС та узгоджуються національні інтереси із загальноєвропейськими, а також здійснюється гармонізація національних та регіональних цілей.

*Регіональний рівень:* реалізується регіональна політика транскордонного співробітництва з урахуванням інтересів держави та місцевих органів влади, здійснюється координація між регіонами сусідніх країн.

*Місцевий рівень:* здійснюється координація планів розвитку місцевої влади з істотною увагою до регіональних та національних інтересів, відбувається конкретна співпраця між суб'єктами прикордонних територій.

Територіальні громади або органи влади безпосередньо здійснюють транскордонне співробітництво і вони є його суб'єктами. Всі організації, господарські структури прикордонних територій є його учасниками.

Міжнародні регіональні організації, агенції регіонального розвитку сприяють розвитку міжтериторіального та транскордонного співробітництва.



**Рисунок 2. Законодавча база розвитку транскордонного співробітництва**

Зупинимось детальніше на дослідженні ролі та значенні центральних органів виконавчої влади у розвитку транскордонного співробітництва України. Держава та центральні органи влади, укладаючи угоди про транскордонне співробітництво, підписуючи декларації та приєднуючись до конвенцій, забезпечують нормативно-правове середовище для здійснення транскордонного співробітництва його суб'єктами та розробляють програми підтримки транскордонного співробітництва.

Закон України «Про транскордонне співробітництво» [3] передбачає врегулювання правових, організаційних та економічних питань розвитку транскордонного співробітництва; розширення повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у вирішенні питань розвитку транскордонного співробітництва, врегулювання питань державної фінансової підтримки.

У законі надаються основні положення укладання та практичної реалізації органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади угод про транскордонне співробітництво.

Прийняття закону законодавчо визначило умови реалізації основних положень Європейської рамкової конвенції, міждержавних та міжурядових угод між Україною та країнами, з якими вона має спільні кордони щодо співробітництва по вирішенню проблем сталого розвитку регіонів України, сприятиме динамічному, збалансованому соціально-економічному розвитку регіонів та інтеграції України до ЄС.

Ратифіковано Додатковий протокол [4] та протокол №2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво міжтериторіальними общинами або властями [5], що дало можливість розширити і загалом удосконалити правове поле транскордонного співробітництва, розповсюдити правові норми Рамкової конвенції на міжтериторіальне співробітництво, узгодити правові питання між територіальною співпрацею з країнами-учасницями транскордонного співробітництва.

Метою Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки [6] є активізація розвитку соціально-економічних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших зв'язків між суб'єктами транскордонного співробітництва.

Програма визначає заходи щодо розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки та проекти, яким надаватиметься державна фінансова підтримка. У 2008 році програмою передбачено фінансування 16 проектів транскордонного співробітництва на загальну суму 21 058,38 тис. грн. (у тому числі з Державного бюджету України – 15 342,8 тис. грн.). У 2009 році передбачено профінансувати чотири проекти на загальну суму 13 552,5 тис. грн.

Основними завданнями програми є:

- активізація зовнішньоекономічної діяльності регіонів;
- розвиток малого та середнього підприємництва;
- збереження навколишнього природного середовища;

– розвиток соціальної сфери.

У програмі передбачені можливі варіанти розв'язання проблем розвитку транскордонного співробітництва, зокрема за першим варіантом – стимулювання розвитку транскордонного співробітництва шляхом надання державної фінансової підтримки переважно проектам, які реалізуються в межах існуючих євро регіонів. Збільшення обсягів фінансування та кількості проектів, що реалізуються в рамках євро регіонів, сприятиме активізації тісної співпраці з європейськими суб'єктами транскордонного співробітництва та зростанню обсягів фінансової підтримки таких проектів з боку ЄС. Водночас незначні обсяги міжнародної технічної допомоги, спрямованої на реалізацію проектів транскордонного співробітництва в східних та центральних регіонах, створюють нерівні умови порівняно із західними регіонами, що не відповідає принципам та засадам регіональної політики держави.

За другим варіантом (оптимальним) передбачається створення комплексної системи розвитку транскордонного співробітництва, відповідно до якої здійснюватиметься фінансування проектів транскордонного співробітництва по всій території країни за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також із залученням інших коштів, у тому числі тих, що виділяються в рамках міжнародної технічної допомоги.

Згідно з програмою очікується, що комплексна фінансова підтримка надасть можливість до 2010 року:

- поліпшити загальнодержавні зовнішньоекономічні показники, в тому числі збільшити обіг товарів та послуг, залучити нові інвестиції в національну економіку;
- підвищити рівень добробуту населення регіонів;
- залучити додаткові обсяги міжнародної технічної допомоги.

Проекти транскордонного співробітництва розробляються суб'єктами такого співробітництва та за результатами проведення конкурсного відбору включаються до програми.

Координацію діяльності центральних та місцевих органів виконавчої влади щодо виконання програми здійснює Мінекономіки, яке щороку звітує Кабінетові Міністрів України про стан виконання програми та включених до неї проектів.

Основною організаційною формою транскордонного співробітництва є євро регіони, практика функціонування яких в останні роки показала свою ефективність у напрямі ліквідації бар'єрів для вільного руху людей, товарів, послуг, капіталів.

У ЄС євро регіони вже сприймаються як суб'єкти міжнародної діяльності, за їх участю створено ряд міжнародних організацій, які виробляють спільні рішення, представляють їх у робочих органах ЄС та розробляють механізми реалізації цих рішень. На сучасному етапі в Європі налічується понад 120 євро регіонів та 14 великомасштабних.

Приємно відзначити, що і Україна вже має значний доробок у сфері транскордонної співпраці.

На кордонах України функціонують сім євро регіонів: «Буг» (Україна, Польща, Білорусь), «Карпатський» (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія), «Нижній

Дунай» (Україна, Молдова, Румунія), «Верхній Прут» (Україна, Молдова, Румунія), «Дніпро» (Україна, Росія, Білорусь), «Слобожанщина» (Україна, Росія) та «Ярославна» (Україна, Росія). До складу єврорегіонів входять такі області України: Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Одеська, Чернівецька, Чернігівська, Харківська, Сумська області.

Співробітництво у рамках єврорегіонів здійснюється з метою об'єднання зусиль в економічній сфері, розбудови соціальної, інформаційної та виробничої інфраструктури, будівництва та модернізації інфраструктури кордону, розвитку транспортної мережі, наукової та культурної співпраці, охорони навколишнього середовища.

Діяльність областей та єврорегіонів щодо транскордонного співробітництва базується на укладених договорах та угодах міждержавного рівня, угодах і рішеннях про співпрацю між органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади з адміністративно-територіальними одиницями інших країн.

Угоди реалізуються як в цілому на території областей, так і на територіях єврорегіонів. Так, по єврорегіону «Буг» транскордонне співробітництво регулюється 16 угодами та іншими рішеннями (всього по Волинській області діє 41 угода), по Карпатському єврорегіону – 42 (Закарпатській області – 27, Івано-Франківській – 14, Львівській – 49), «Нижній Дунай» – 13, «Верхній Прут» – 17, «Дніпро» – 48, «Слобожанщина» – 13, «Ярославна» – 9 (по Сумській області – 22).

Слід відзначити певні досягнення у розвитку кожного єврорегіону, то є як спільні зусилля центральних та місцевих органів виконавчої влади так і конкретно – відповідних облдержадміністрацій.

Отже, значимість і корисність транскордонного співробітництва важко переоцінити. Але ж ми усвідомлюємо, що названі здобутки – це лише початок активної роботи в рамках єврорегіонів. Адже єврорегіони, в яких задіяна Україна, ще відрізняються від тих, що існують у Західній і Центральній Європі. Головні причини цього:

1) певна відмінність у підходах країн-партнерів до розбудови єврорегіонів;

2) розбіжності в системах прикордонного і митного контролю, оподаткування, ускладненість процедур взаємної сертифікації товарів і послуг, недостатній рівень розвитку виробничої кооперації між підприємствами сусідніх держав;

3) неадекватність повноважень органів місцевої влади та самоврядування;

4) брак досвіду з розробки на двосторонній основі або багатосторонній основі конкретних проектів у сфері транскордонного співробітництва та їх подальшого просування у структури ЄС з метою одержання коштів.

На сьогодні у зв'язку з розширенням ЄС вкрай важливою є активізація участі прикордонних областей України у Програмах прикордонного співробітництва, що потребує відпо-

відної активності та відповідальності як від центральних, так і місцевих органів виконавчої влади.

У рамках Програми прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства (ЄІСП) окремо виділяються програми прикордонного співробітництва, які передбачають співробітництво на регіональному рівні (рівень – NUTS 3) між країнами-партнерами ЄІСП та країнами – членами ЄС як по сухопутних кордонах, так і в рамках морських басейнів. Особливістю цих програм є відсутність при їх впровадженні індикативних та щорічних програм дій. Натомість країни-учасниці кожної із програм розробляють Спільну операційну програму на весь термін впровадження Європейського інструменту сусідства та партнерства.

Загальний бюджет компоненту прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства становитиме близько 1,1 млрд. євро (складатиметься із внесків фондів ЄІСП та ЄФРР (Європейський фонд регіонального розвитку)).

Відповідно до затверджених Європейською комісією Стратегії прикордонного співробітництва на 2007–2013 роки та Індикативної програми на 2007–2010 роки з прикордонного співробітництва ЄІСП Україна братиме участь у таких програмах :

– «Україна – Польща – Білорусь»; індикативний бюджет програми – 186,201 млн. євро;

– «Україна – Угорщина – Словаччина – Румунія»; індикативний бюджет програми – 68,638 млн. євро;

– «Україна – Румунія – Молдова»; індикативний бюджет програми – 126,718 млн. євро;

– «Чорне море»; індикативний бюджет програми – 17,306 млн. євро.

Підготовка цих програм базувалася на попередньому досвіді впровадження програм сусідства. У програмних документах визначаються географічні рамки, пріоритети та окремі заходи, спільні органи управління. До програмних документів включається фінансовий план із чітким визначенням асигнувань за кожним пріоритетом програми. Але на відмінну від попередніх програм сусідства в рамках нових програм співфінансування відбуватиметься на рівні проекту (мінімально 10 %).

Головним документом для кожної з програм прикордонного співробітництва ЄІСП буде фінансова угода (багаторічна), яка укладатиметься на весь період та включатиме додатком відповідний спільний програмний документ. Фінансова угода має бути підписана трьома сторонами: ЄК, Спільним Органом Управління (COU – Joint Managing Authority) та країною – партнером. COU відповідає за реалізацію програми, зокрема здійснює адміністративні та фінансові функції.

На місцевому рівні проводиться робота щодо поглиблення співпраці в економічній, соціальній, екологічній та культурній сферах та визначені перспективних напрямів відповідного співробітництва (див. табл.).

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

### Перспективи поглиблення існуючого транскордонного співробітництва з іншими регіонами–членами європейських країн

Області	Заходи
Донецька	Підписано Програми з реалізації зазначеної угоди та розвитку транскордонного співробітництва з Ростовською областю Російської Федерації на 2009–2011 роки
Житомирська	Реалізація спільного проекту ЄС та ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду». Проект має на меті сприяти сталому соціальному та економічному розвитку на місцевому рівні через підтримку та співфінансування громадських ініціатив допомагаючи громадам у самоорганізації
Закарпатська	Облдержадміністрація продовжує роботу над налагодженням партнерських зв'язків із прикордонними регіонами сусідніх держав
Львівська	Активна співпраця з Мазовецьким, Малопольським, Підкарпатським, Люблінським, Сілезьким воєводствами Республіки Польща. Налагодження тісних контактів із Західно–Поморським та Дольношльонським воєводствами Республіки Польща. Останніми роками активно розвиваються зовнішні зв'язки на районному та місцевому рівнях
Харківська	Підписано Угоду про створення туристичного кластеру євро регіону «Слобожанщина» у м. Белгород Російської Федерації. На сьогодні разом із представниками євро регіону EUREGIO заплановано спільні транскордонні проекти, які будуть фінансуватися з європейських інституцій
Тернопільська	Тернопільська облдержадміністрація у перспективі продовжуватиме роботу щодо налагодження співробітництва з Брестською областю Республіки Білорусь, воєводствами Республіки Польща, Автономним раєм Воєводина Сербії, областю Толна Угоської Республіки, Слівенською областю Болгарії
Черкаська	Розвиток та поглиблення міжрегіонального співробітництва області з Польщею, Чехією, Словаччиною, Литвою, Латвією, Угорщиною, Молдовою, Республікою Білорусь, Румунією та Російською Федерацією
Сумська	Сумська область має угоди про міжрегіональне співробітництво з Тяльшайським повітом Литовської Республіки, Любузьким воєводством Республіки Польща, в рамках яких ведеться обмін досвідом у галузі транскордонного співробітництва
Кіровоградська	У рамках Угоди про регіональне співробітництво з Нижньосілезьким воєводством Республіки Польща з метою обміну досвідом із питань регіонального розвитку підписано угоду про співробітництва при реалізації проекту «P4G – Партнерство заради добра» між Кіровоградською облдержадміністрацією та адміністрацією Нижньосілезького воєводства у рамках Норвезького фінансового механізму (пріоритет 9 – Регіональна політика та транскордонна діяльність)
Чернігівська	Проводиться робота щодо розширення договірної бази між районними органами виконавчої влади трьох прикордонних областей України, Росії, Республіки Білорусь. Зокрема, проекти 40 угод 20 районів Чернігівської області з територіально–адміністративними одиницями Брянської та Гомельської областей направлено до МЗС на погодження, 21 угоду вже погоджено
Київська	Підписані угоди про співробітництво з Братиславським самоврядним краєм Словацької Республіки та Вільнюським повітом Литви. Найближчим часом планується підписання угоди про співробітництво з Мазовецьким воєводством Польщі, крім того, ведуться переговори з регіоном Ломбардія Італії щодо підписання довгострокової угоди про співробітництво. Київська обласна державна адміністрація взяла участь у черговій сесії Генеральної асамблеї європейських регіонів. У ході сесійного засідання було обрано новий склад Бюро АЄР, до складу якого входять 33 країни, а також обговорено питання щодо проведення засідання Комітету з питань економіки та регіонального розвитку АЄР на базі Київської області
Вінницька	Підписано Угоду про торговельно–економічне, науково–технічне і культурне співробітництво між Вінницькою облдержадміністрацією та Лодзинським воєводством республіки Польща
Автономна Республіка Крим	Укладено 18 угод про міжрегіональне співробітництво. Проводиться робота з підготовки встановлення міжрегіональної співпраці з провінціями Анталія, Сноп, Зонгулдак (Республіка Туреччина), Автономним округом Мадейра (Португалія), о. Кріт (Греція), Автономним краєм Воєводина (Сербія) та о. Ченджу (Корея)
Рівненська	Підписано План заходів до Договору про міжрегіональне співробітництво між рівненською областю та Вармінсько–Мазурським воєводством (Польща) на 2008–2010 роки. Планом заходів визначено основні напрями співпраці в сферах охорони здоров'я, економіки, розвитку сільських територій, освіти і культури, туризму тощо. Наразі спільно з польською стороною опрацьовано та підготовлено до реалізації два спільні проекти: «Приєднання Рівненської області до мережі Кулінарної спадщини» та «Активізація сільських територій є шансом зрівноваженого місцевого розвитку». Обидва проекти заявки за результатами оголошеного конкурсу Міністерства закордонних справ Республіки Польща отримали до фінансування на реалізацію спільних заходів
Житомирська	На виконання положень угод про торговельно–економічне, науково–технічне і культурне співробітництво між Житомирською облдержадміністрацією та Гомельським та Брестським обласними виконавчими комітетами Республіки Білорусь розроблено та підготовлено до підписання відповідні Плани заходів на 2008–2009 роки щодо їх практичної реалізації
Луганська	Підписано План заходів з реалізації Угоди про співробітництво між Луганською областю України та Ростовською областю Російської Федерації на 2008–2009 роки. Розроблені та направлені на погодження до МЗС України проект Плану заходів з реалізації Угоди про міжрегіональне співробітництво між Луганською областю України та Воронезькою областю Російської Федерації на 2008–2009 роки та проект Плану заходів щодо реалізації Угоди про співробітництво між Луганською облдержадміністрацією і Луганською облрадою та адміністрацією Белгородської області Російської Федерації на 2008–2009 роки З метою розширення міжрегіонального співробітництва у квітні 2008 року було надіслано лист до Посольства України в Угорській Республіці з проханням сприяти у встановленні партнерських контактів з областю Феєр

**Висновки**

Найважливішим уроком набутого до цього часу досвіду щодо впровадження політики регіонального розвитку, в тому числі і транскордонного співробітництва, є розуміння, що самі регіони відіграють важливу роль у тому, чи виявиться ефективним їх розвиток, і що вони не є лише реципієнтами регіональної політики. Регіонам потрібно зміцнювати економічні можливості та потенціал людських ресурсів, посилювати свої інвестиційні можливості, розбудовувати міжрегіональне та транскордонне співробітництво. Національна політика може надавати відповідну (фінансову, методологічну) підтримку, проте основне залежить від ініціативи самих регіонів.

**Література**

1. Концепція державної регіональної політики / Указ Президента України №341/2001 від 25 травня 2001 року.
2. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво (Монографія) / Мікула Н. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

3. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1861-15>.

4. Додатковий протокол до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями від 09.11.95 р.

5. Протокол №2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, який стосується міжтериторіального співробітництва 5 травня 1998 року (Протокол №2 ратифіковано із заявою Законом №1879-IV (1879-15) від 24.06.2004 Р., ВВР, 2004, №50, ст. 534).

6. Концепція Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки від 15.03.2006 р. №149-р.

7. Мельник С.В. Перспективи створення євро регіонів в Україні як напрям розвитку транскордонного співробітництва в Європі / С.В. Мельник, В.Д. Матросов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lir.lg.ua>.

Р.М. АБДУЛЛІН,  
аспірант, Інститут законодавства Верховної Ради України

## Інституційна сутність транзакційних витрат

*Стаття присвячена теоретичним та методичним питанням формування ефективного механізму управління суб'єктами господарювання в Україні на основі положень нової інституціональної теорії.*

*Статья посвящена теоретическим, методическим и практическим вопросам формирования эффективного механизма управления объектами государственной собственности на основе положений новой институциональной теории.*

*The article is devoted to the theoretical, methodical and practical questions of forming the effective mechanism of government management on the basis of new institutional theory*

**Постановка проблеми.** Впровадження механізмів ринкової економіки в Україні насамперед пов'язано зі змінами форм власності на засоби виробництва як у вигляді суб'єктів господарювання в цілому, так і окремого майна. Все це обумовлює необхідність по-новому поглянути на процеси управління майном України, зокрема враховуючи положення нової інституціональної теорії. Стає надзвичайно актуальним завдання визначення меж державного, комунального, приватного секторів економіки України, насамперед визначення критеріїв віднесення суб'єктів господарювання до певного сектору економіки. Транзакційні витрати є одним із базових критеріїв такого аналізу.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Багато хто з практиків та науковців країни вже приділяють цьому питанню увагу і, спираючись на зарубіжний досвід, пропонують новітні методи управління об'єктами різних форм власності, у тому числі державної. Це О. Віннік, О. Зельдіна, С. Ледомська, А. Музиченко, О. Пасхавер, О. Рудченко. Проте в дослідженнях вітчизняних науковців проблеми управління об'єктами державної власності (ОДВ) розглядалися із ситуаційних позицій, що не дає можливості виробити єдину стратегію реформування відносин власності в Україні.

У той же час у роботах таких зарубіжних учених, таких як А. Алчан, Д. Акерлоф, С. Бір, Г. Демсец, П. Друкер, Л. Грейнер, Р. Капелюшников, Р. Коуз, викладено базові принципи та підходи до підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання та розподілу їх за відповідними секторами економіки і саме формування секторів на основі прав власності.

Традиційна економічна теорія приділяє занадто мало уваги інституціональному середовищу, в якому діють економічні агенти, що привело до виникнення нової школи, що виступила під загальним ім'ям «нова інституціональна теорія», також відомої під назвами: неінституціоналізм (тобто течія, що оперує поняттям інституту з нових, відмінних від «старого» інституціоналізму, позицій); транзакційна економіка (тобто підхід, що вивчає транзакції (угоди) і пов'язані з ними витрати); економічна теорія права власності (оскільки

права власності виступають у якості найважливішого й досить специфічного поняття даної школи), контрактний підхід (оскільки будь-які організації, від фірми до держави, уявляються як складна мережа явних і неявних контрактів). Ігнорування положень нової інституціональної теорії неприпустимо на сучасному рівні розвитку економічної науки, особливо в умовах реформування економіки України на сучасному етапі. Тому дана стаття і присвячена роз'ясненню інституційної сутності транзакційних витрат.

**Мета статті.** Одна з основних функцій держави – підтримка правопорядку та примушення людей до виконання законів. Це особливо важливо для економічного життя суспільства: якщо у громадян відсутні стимули до інвестування, виробництва або обміну (тому що не захищені їхні права власності або держава не може примусити контрагентів до виконання зобов'язань), господарська діяльність згортається. Крім держави цю важливу функцію можуть виконувати соціальні мережі, третейські суди, нарешті, цінності, що поділяються в суспільстві або в бізнесі-співтоваристві.

**Викладення основного матеріалу.** Інституційна теорія виходить із таких основних положень:

- економічна організація – специфічна процедура координації, яка забезпечує алокацію ресурсів, дотримуючись власних правил;
- інститути змінюються відповідно до історичних і соціальних обмежень. У цей час зростає кількість авторів, які підходять до їх не як до даності, а як до умов, необхідних для виникнення, існування й відтворення ринків. Більш радикальна позиція в тому, щоб розглядати інституціональне середовище як джерело глибоких змін. Інституціональна динаміка залежить від еволюції протилежних інтересів соціальних груп у рамках тривалого періоду;
- організація ґрунтується на правилах, у той час як інститути часто є об'єктом вибору або переговорів. Пристосовуючись до обмежень, породжених інституціональним середовищем, організація може або змінювати їх або пристосовуватися до них;
- організація характеризується створенням внутрішніх обмежень, вона являє собою інституціоналізацію відносин між агентами за допомогою обраної ієрархічної структури, системи стимулюючих механізмів, правил внутрішніх змін.

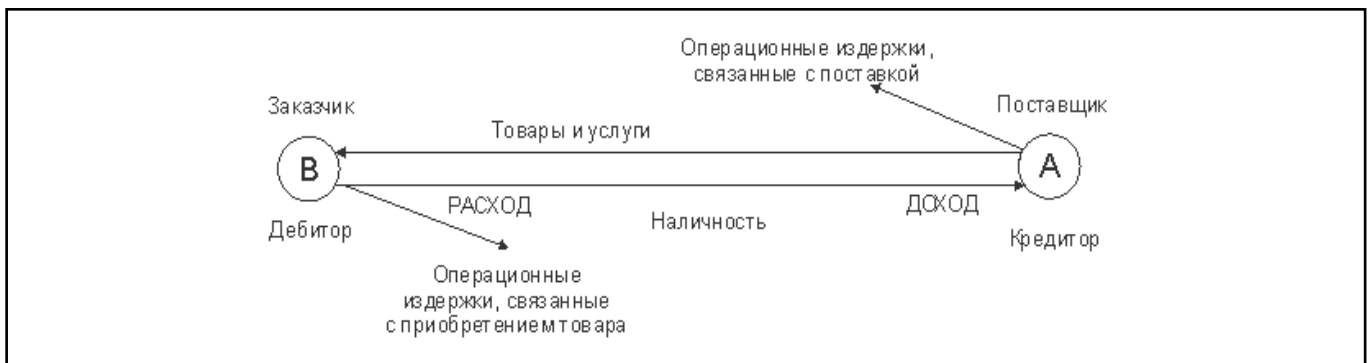
Таким чином, неможливо аналізувати розвиток організації, не беручи до уваги інституціональні складові та механізми, які з'єднують організації між собою.

Багато прихильників інституціональної теорії вказують на те, що останнім часом загострилася криза суспільної довіри до держави і його основних інститутів у можливості рішення соціальних проблем. Так, П. Друкер відзначає, що реальність, в якій існує всяке сучасне суспільство, – це постійний і такий, що швидко розвивається, плюралізм, де існують інститути всіх видів, розмірів, призначення й структур. Але в той же час ніхто не бере на себе турботу про суспільство в цілому. Теза 60-х років минулого століття, що держава може і повинна взяти на себе турботу про всі проблеми суспільства, – міф, в який ніхто більше не вірить, хоча всього лише 40 років тому він приймався практично всіма. У кожній окремо взятій країні існують могутні групи зі своїми інтересами, які домінують у політичному процесі й в усе більшому ступені обертають загальне добро собі на користь, власне підвищення і владу.

У будь-якій організації відповідальність за керівництво нею, а також соціальна (неспричинення шкоди іншим при переслідуванні власних інтересів) і цивільна (внесок у прогрес усього суспільства поряд з рішенням своїх завдань) відповідальність має інтегруватися в особі лідерів на основі цілей її розвитку. Звідси можна зробити висновок, що ціль управління розвитком організації складається у встановленні балансу між суспільним благом, гуманітарним розвитком працюючих і розв'язуваними нею специфічними завданнями.

З вищенаведеного можна зробити висновок, що не можна побудувати капіталізм тільки в окремо взятій організації, необхідно розвивати соціальне партнерство і створювати сприятливе соціальне середовище. Ціль управління розвитком складається в організації соціального партнерства.

Р. Коуз (нобелівський лауреат по економіці за 1991 рік) запропонував у 1937 році як одиницю економічної діяльності таке поняття, як трансакція (transaction – ділова операція, господарська операція, угода). Ділова операція становить суть ринкової діяльності будь-якої господарської організації, за допомогою її економічні цінності переходять від однієї особи до іншої. Наслідком цього підходу стало виникнення теорії, яка отримала назву «економіка операційних (або трансакційних) витрат», як складової частини нової інституційної теорії.



Динаміка ділової операції

Динаміка ділової операції відповідно до даної теорії може бути представлена в такий спосіб (див. рис.).

Одним із найбільш відомих послідовників цієї теорії є О. Уільямсон, що використовував її апарат для аналізу галузевих ринків. Саме він запропонував порівнювати ділові операції зі структурою організації виходячи з економії операційних витрат. На його думку, створення організації є відповіддю на невизначеність навколишнього середовища. В останню, зокрема, входять потенційні партнери по обміну, чия кредитоспроможність невідома і які можуть поводитися як опортуністи. Звідси прагнення побудувати організацію більш високого рівня (трест, холдинг тощо), що дозволило б контролювати поведінку задіяних партнерів за допомогою безпосереднього спостереження, ревізії та інших механізмів. Можливий й протилежний напрям – повернення «до вільного ринку», наприклад укладання субдогворів на виконання робіт із зовнішніми фірмами.

У цей час найбільш діючим методом зниження операційних витрат вважається ведення бізнесу через розподіл робіт. Його суть полягає в такому:

- доручення всієї або частини роботи позаштатним виконавцям (співробітникам, що працюють в інших організаціях або на самих себе);

- виконання частини або всього обсягу виробничих і управлінських функцій спеціалізованими організаціями на контрактній основі;

- концентрація зусиль на координації розподіленої діяльності з метою досягнення максимального задоволення запитів споживачів.

У зв'язку з цим організація представляє новий альянс різних видів діяльності. Ключовими фігурами тут є кваліфіковані співробітники (це її професійний стрижень). Вони, як правило, одержують високу винагороду і пільги; організація зацікавлена втримати і прив'язати таких працівників до себе. Другий рівень становлять субпідрядники – фірми або окремі фахівці, що виконують ті або інші функції краще і дешевше. Розрахунки показують, що для деяких компаній до 80% вартості їхнього кінцевого товару (послуги) створюється працюючими поза даною структурою людьми. Третій рівень – гнучка робоча сила (ті, хто працюють неповний день, і тимчасовий персонал). Дійсно, запрошувати додаткових працівників час від часу дешевше, хоча й складніше. Це дозволяє задовольняти зростаючі потреби клієнтів, бути готовим як до злету, так і до падіння попиту. Оскільки головною умовою конкурентоспроможності будь-якої організації є зниження операційних витрат, нова інституціональна теорія надає прості, але ефективні підходи до створення організаційних структур:

1. Організації створюються в тих випадках, коли операційні витрати менше відповідних витрат на відкритих ринках.

2. Організація працює ефективно і може вижити, якщо витрати на ділові операції усередині її менше, ніж при їхньому здійсненні через ринок.

Використання підходів транзакційної економіки до процесів реструктуризації та реформування відносин власності в Україні дозволить систематизувати ці процеси, які поки що йдуть досить хаотично, формалізувати процес віднесення суб'єктів господарювання до переліку заборонених та й взагалі більш чітко здійснювати регулювання економіки.

## Висновки

Виконане дослідження дає можливість зробити такі висновки:

1. Організаційно-економічна сутність ефективного управління розвитком підприємств в умовах транзитивної економіки полягає в активному процесі трансформації організаційно-правових форм господарювання підприємств та переходу від суто виробничої системи, заснованої на плановій системі господарювання, до ринкової, що базується на різних формах власності з переважанням приватної.

2. Традиційна економічна теорія приділяє занадто мало уваги інституціональному середовищу, в якому діють економічні агенти, що привело до виникнення нової школи, що виступила під загальним ім'ям «нова інституціональна теорія», також відомої під назвами: неоінституціоналізм (тобто течія, що оперує поняттям інституту з нових, відмінних від «старого» інституціоналізму, позицій); транзакційна економіка (тобто підхід, що вивчає транзакції (угоди) і пов'язані з ними витрати); економічна теорія права власності (оскільки права власності виступають в якості найважливішого й досить специфічного поняття даної школи), контрактний підхід (оскільки будь-які організації, від фірми до держави, уявляються як складна мережа явних і неявних контрактів). Ігнорування положень нової інституціональної теорії неприпустимо на сучасному рівні розвитку економічної науки.

3. Стандартна неокласична теорія знала два види обмежень: фізичні, які зумовлені недостатністю ресурсів, і технологічні, які відображають рівень знань і практичної майстерності економічних агентів (тобто ступінь майстерності, з якою вони перетворюють вихідні ресурси в кінцеву продукцію). При цьому вона відволікалася від особливостей інституціонального середовища та витрат по обслуговуванню угод, зважаючи, що всі ресурси розподілені і знаходяться в приватній власності, що права власників чітко розмежовані і надійно захищені, що є досконалою інформацією та абсолютна рухливість ресурсів тощо. Зважаючи на те, яка увага приділяється цим питанням в Україні, можна дійти висновку, що наша влада діє у відповідності з неокласичною теорією, хоча вона не може дати відповідь на актуальні питання розвитку країни.

3. передумови про нерівність інформації наразі виростає великий новий напрям економічної теорії, який має дуже велике значення для сучасного стану економічного розвитку України. Це особливо важливо для становлення фондового ринку та розвитку корпоративних відносин.

4. Розуміння економіки транзакційних витрат є вирішальними при виборі організаційно-правової форми і розмірів фір-

ми. Якщо такі витрати реальні, то будь-яка господарююча одиниця встає перед вибором: що для неї краще і дешевше – брати ці витрати на себе, купуючи необхідні товари та послуги на ринку, або ж бути вільною від них, виробляючи ті ж товари та послуги власними силами? Саме прагненням уникати витрат по укладанню угод на ринку можна пояснити існування фірми, в якій розподіл ресурсів відбувається адміністративним шляхом (за допомогою наказів, а не на основі цінних сигналів). У межах фірми скорочуються витрати на ведення пошуку, зникає необхідність частого переукладання контрактів, ділові зв'язки отримують стабільність.

Очевидно, що адміністративний механізм також не вільний від витрат, які нарастають по мірі збільшення розмірів організації (втрата управління, бюрократизація та ін.). Це яскраво показав досвід планової економіки, тому межі фірми, на нашу думку, будуть проходити там, де граничні витрати, пов'язані з використанням ринку, порівнюються з граничними витратами, пов'язаними з використанням ієрархічної організації. Ці думки слід взяти за основу методологічного обґрунтування пропозицій щодо створення об'єднань в Україні.

5. Розширення трансакційного сектору економіки є структурним зрушенням першочергової важливості у поясненні контрасту між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Є сенс використати запропоновані підходи при визначенні стратегії економічного розвитку України, яка має бути спрямована на інтеграцію до світового господарського механізму.

## Література

1. Балацкий Е. Теория институциональных ловушек и правовой плюрализм / Балацкий Е. // Общество и экономика. – 2001. – №10.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Норт Д. – М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997.
3. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / Полтерович В.М. – М.: Рос. экон. школа, 1998.
4. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика (К новой теории передаточного механизма в макроэкономике). Кн. 1. Институциональная теория. Методологический эскиз / Сухарев О.С. – М.: ИЭ РАН, 2001.
5. Стиглер Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу / Стиглер Дж. // Вопросы экономики. 1998. – №8.
6. Синенко О. Перспективні шляхи використання активів держави (на базі Єдиного реєстру об'єктів державної власності) / Синенко О., Мудра В. // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2009. – №1. – С. 4–9.
7. Куликов Л.М. Экономическая теория: [учеб.] / Куликов Л.М. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 432 с.
8. David P. Clio and Economics of QWERTY / David P. // American Economic Review. – 1985. – Vol. 75. – №2.
9. Скотт Дж. Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни / Скотт Дж.: [пер. с англ. Э.Н. Гусинского, Ю.И. Турчаниновой]. – М.: Университетская книга, 2005. – 576 с.

К.А. ГОРДИЦА,  
наук. співробітник відділу економічної історії

# Теорія і практика націоналізації землі: український досвід початку ХХ століття

Стаття присвячена історико-економічному аналізу наукового дискурсу, що виник на початку ХХ ст. у зв'язку зі спробами обґрунтування різноманітних проектів націоналізації землі, та узагальненню відповідного досвіду реформування земельної власності в Україні. Висвітлені у статті погляди вітчизняних вчених-економістів на інститут приватної власності на землю та шляхи оптимізації його функціонування є актуальними в сучасних умовах незавершеності української аграрної реформи.

Статья посвящена историко-экономическому анализу научного дискурса, возникшего в начале ХХ в. в связи с попытками обоснования различных проектов национализации земли, и обобщению соответствующего опыта реформирования земельной собственности в Украине. Освещенные в статье взгляды отечественных ученых-экономистов на институт частной собственности на землю и пути оптимизации его функционирования являются актуальными в современных условиях незавершенности украинской аграрной реформы.

являются актуальными в современных условиях незавершенности украинской аграрной реформы.

The Article is dedicated to historian-economic analysis of the scientific discourse, appeared at the beginning of XX cent. in connection with attempts of the motivation of different projects of nationalizing of the land, and generalization of corresponding experience of the reforming of the land property in Ukraine. Elucidated in article views of our country scientists-economists to the institute of private property in land and ways of optimization of its operation are actual in modern conditions of incompleteness of the Ukrainian agrarian reform.

**Постановка проблеми.** Реформування відносин власності на землю є однією з найважливіших складових аграрної реформи: ринкова трансформація аграрного сектору національної економіки вимагає відповідних перетворень у структурі земельної власності, надання селянам права пов-

ної приватної власності на землю та розвитку на цій основі сучасного аграрного підприємництва. Наступним завданням є формування повноцінного ринку землі і впорядкування всіх необхідних його складових (купівлі–продажу, оренди, іпотеки, дарування, спадкування), що є необхідною умовою ефективного використання земельних ресурсів.

Сьогодні вирішення цього питання блокується мораторієм на продаж земель сільськогосподарського призначення, за роки дії якого в Україні позначилися дві небезпечні тенденції. З одного боку, в обхід мораторію, за даними агентства «Інтерфакс Україна», за останні чотири роки на тіншовому ринку землі продано більше 5 млн. га сільськогосподарських паїв [20]), утворюється нелегітимна земельна власність, яка в майбутньому може бути оскаржена, насамперед державою. З іншого боку, мораторій змушує землевласників або їх спадкоємців, які не мають наміру чи змоги працювати на землі, відмовлятися від прав власності на неї (за інформацією експертів ІРЦ «Реформування земельних відносин в Україні», на Полтавщині в державну власність повернуто вже 22 000 паїв – або внаслідок відмови власників від землі, або через відсутність у них нащадків [21]). Такий рух земельної власності у разі подовження мораторію на три–п'ять років може призвести до націоналізації значної частини сільськогосподарських земель.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Темі реформування відносин власності в сільському господарстві присвячена ціла низка ґрунтовних досліджень. У працях П. Гайдуцького, П. Саблука, В. Юрчишина, В. Трегобчука, Л. Мельника, О. Онищенка, інших науковців представлений аналіз етапів трансформації земельних відносин, створення умов для ефективного функціонування ринку землі; розглядаються питання розвитку сільської різноукладності, орендних відносин тощо. Націоналізація землі як антиринковий напрям реформування земельної власності, а також її можливі наслідки залишилися поза увагою українських дослідників. Однак реалії української аграрної політики актуалізують необхідність доповнення сучасних наукових розвідок у цьому аспекті.

**Метою статті** є розробка теоретико–методологічних засад земельної реформи та визначення її напрямів, доцільне проведення історико–економічного аналізу наукового дискурсу, що виник на початку ХХ століття у зв'язку зі спробами обґрунтування різноманітних проектів націоналізації землі, та узагальнення відповідного досвіду реформування власності на землю в Україні.

**Викладення основного матеріалу.** Ідея повної або часткової націоналізації землі як один з варіантів виходу зі складної ситуації існування неповноцінної земельної власності, якою не міг вільно розпоряджатися простий селянин, активно обговорювалася напередодні аграрної реформи П. Столипіна. Тоді у вітчизняній економічній та суспільно–політичній літературі з'явилися численні аграрні проекти, висунуті на противагу малоефективним заходам аграрної політики, за–

провадженим до того часу імперським урядом, які зводилися в основному до організації Селянського банку та переселення частини селян у малонаселені губернії країни. Спільною рисою переважної більшості цих проектів, авторами яких виступали не лише вчені–економісти та державні спеціалісти–аграрники, а й політичні партії та окремі політики, було проголошення необхідності повного або часткового примусового відчуження приватновласницьких земель з наступним їх перерозподілом на користь трудового селянства.

Примітно, що всі соціалістичні партії висловлювалися за той чи інший варіант повного усупільнення всієї землі в межах країни. Так, Трудова (народно–соціалістична) партія виступала за націоналізацію, тобто за передачу всієї, в тому числі й селянської, землі у власність держави. Партія соціалістів–революціонерів, зі свого боку, проголосила ідею соціалізації, розуміючи під цим вилучення землі з товарного обігу та перетворення її на загальнонародний здобуток шляхом передачі у розпорядження центральних і місцевих органів народного самоврядування, насамперед сільських общин. Соціал–демократична робоча партія на четвертому (1906) з'їзді більшістю голосів прийняла меншовицький проект муніципалізації, який передбачав передачу всієї конфіскованої землі у розпорядження крупних виборних органів місцевої влади (муніципалітетів); більшовики ж на чолі з В. Леніним відстоювали гасло націоналізації [11, с. 31]. Більш консервативні політичні об'єднання, зокрема, Партія демократичних реформ і Партія Народної Свободи (конституційно–демократична) пропонували збільшити площі землекористування населення, яке обробляє землю особистою працею, шляхом надання їм в оренду земельних ділянок з державного земельного запасу, створеного з конфіскованих державних, удільних, кабінетних, монастирських і церковних земель, а також тієї частини приватних земель, яка перевищує певну «трудоу норму» [11, с. 55–62].

Загалом ідея націоналізації землі набула широкої популярності у вітчизняній пресі, причому, на відміну від Заходу, у нас її підтримували не лише ліберальні, але й найбільш консервативні видання. Навіть найбільш помірковані аграрні проекти, розроблені політичними партіями, передбачали фактичне знищення приватної власності на землю, якщо не всієї, то принаймні великої, існування якої не могло бути виправдано принципом докладання особистої праці. Ці настрої знайшли підтримку на двох з'їздах (1905) Всеросійської Селянської Спілки, які висловилися за відміну приватної земельної власності і перетворення всієї землі на спільну власність усього народу, з тим, щоб нею користувалися лише ті, хто на ній працює сам зі своєю сім'єю або у товаристві [11, с. 83].

Намагаючись з'ясувати причини поширення подібних настроїв у різних верствах вітчизняного суспільства, українські вчені–економісти дійшли висновку, що їх слід шукати у тому особливому ставленні до приватної власності на землю, яке формувалося у світовій суспільно–економічній літературі протягом усього ХІХ ст. Так, І. Миклашевський

заснавав, що інститут земельної власності піддавався і піддається жорсткій критиці не лише тих економічних шкіл, які будують свої вчення на повному запереченні принципу приватної власності, а й шкіл більш поміркованих і навіть так званих «буржуазних», які пропонують або видозмінити зміст існуючого права власності і пов'язаного з ним спадкового права, або суттєвим чином обмежити його. «Ще Міллем було помічено, – писав він, – що ті міркування, які наводяться для теоретичного обґрунтування права власності взагалі, дуже мало застосовані для пояснення інституту поземельної власності. Походження останнього далеко не вповні може бути пояснено ні теорією, що виводить право власності з властивостей людської природи, ні теорією першої окупації, ні теорією трудовою» [9, с. 662].

Важливим джерелом вчення про націоналізацію землі, на думку багатьох вчених, стало також сформоване економічними теоріями негативне ставлення до земельної ренти як доходу, який отримують власники землі. Серед теорій ренти, створених на початку XIX ст., найбільш точною і ясною вважалась теорія Д. Рікардо. З неї випливало, що причиною виникнення земельної ренти є обмеженість родючих земель і викликана зростанням народонаселення необхідність залучати до сільськогосподарської обробки ділянки землі дедалі гіршої якості, внаслідок чого рента за кращі ділянки постійно зростає. Щоправда, у відповідності до трудового принципу рента у цій теорії не створює цінності, а сама створюється нею, тобто є не причиною, а результатом високих цін на хліб, що позбавляє землевласника будь-якої відповідальності за створення ренти. Але той факт, що він привласнює дохід, до якого не має жодного відношення, вразив багатьох сучасників Д. Рікардо, в тому числі Джеймса Мілля, який запропонував конфіскувати земельну ренту за допомогою податку. На погляд багатьох економістів, саме з теорії ренти Д. Рікардо, яка особливим чином компрометувала право приватної земельної власності, постало вчення про націоналізацію землі та ренти. Зокрема, М. Туган-Барановський звертав увагу на те, що в теорії Д. Рікардо становище землевласника докорінно відрізняється від становища інших учасників суспільного виробництва: землевласник у нього – це монополіст, володар дарової сили природи, в утворенні якої він не брав ніякої участі, так само як не бере він участі і в керівництві підприємством, яке повністю здійснюється орендарем. Господарська роль землевласника зводиться до простого привласнення продуктів чужої праці, а отже він нікому не потрібний, і єдиною юридичною підставою його участі у розподіленні суспільного продукту є право сили [15, с. 64].

Значний, за оцінкою вітчизняних вчених, внесок у поширення ідеї націоналізації землі в другій половині XIX століття був зроблений Дж.С. Міллем. Він відрізняв земельну власність від усіх інших видів власності на тій підставі, що земля не створена ніким з людей, а є корінним спадком людського роду, і тому її привласнення окремими особами є виключно пи-

танням суспільної користі; коли ж приватна власність на землю є не вигідною для суспільства, вона є несправедливою [13, с. 28–29]. У відповідності до цих міркувань він у деяких статтях та публічних промовах висловлювався за те, щоб земля, як природна монополія, була вилучена з рук приватних осіб, подібно до залізниць, пошти, карбування монет тощо, і перетворена на власність держави [12, с. 708].

Розглядаючи низку праць з питань націоналізації землі, створених у 80–ті роки XIX століття, дослідники виокремлювали два основних напрями: одні пропонували експропріювати лише земельну ренту, яку отримують землевласники, інші вважали за необхідне вилучити з їх розпорядження саму землю на користь держави, яка вже від свого імені надавала б її в оренду приватним особам.

Першу точку зору проводив у своїй відомій книзі «Прогрес і бідність» (1879) Г. Джордж, який бачив шлях до зцілення всіх соціальних хвороб у запровадженні «єдиного податку» на землю, що за величиною дорівнював би земельній ренті і замінив собою всі інші види податків. Він очікував, що в результаті здійснення цього заходу виграють всі класи суспільства, крім великих землевласників, які змушені будуть відмовитись від власності на землю; втрати ж дрібних землевласників від конфіскації ренти будуть компенсовані здешевленням предметів споживання, звільнених від податків. Підприємці й капіталісти виграють від того, що перекладення всіх податків на землю надасть потужний поштовх зростанню промисловості; робітники ж, на його думку, виграють двічі – як споживачі (від скасування непрямих податків) і як продавці робочої сили, ціна якої не становила б менше того доходу, який вони змогли б в умовах вільного доступу до землі отримувати від самостійного ведення сільського господарства [12, с. 709; 13, с. 43].

Другу точку зору обґрунтовував у книзі «Націоналізація землі, її необхідність та цілі» (1882) англійський натураліст А. Уоллес. Він пропонував перетворити всю приватну земельну власність на державну шляхом викупу, який полягав би у пожиттєвому забезпеченні державою земельної ренти землевласникам і їх нащадкам, які народилися протягом їх життя. Викуплена державою земля, за цим проектом, надходить у користування і розпорядження орендарів, які не мають права здати її в суборенду, але можуть продати своє право оренди, капіталізоване з урахуванням тривалості удосконалень. Однак в інтересах землеробів, які хочуть бути впевненими у результатах своїх витрат, необхідно забезпечити постійність оренди, тому орендар зберігатиме свою землю, доки платитиме державі орендну плату [12, с. 709; 13, с. 31–33].

Сприйняття ідеї націоналізації землі у різних країнах світу, за спостереженнями М. Туган-Барановського, мало певні відмінності. Так, німецький рух за земельну реформу боровся здебільшого не з сільськогосподарською, а з міською рентою, і був спрямований на захист не землеробів, а жителів міста, які потерпали від стрімкого зростання квартирної

плати як прямого наслідку зростання ренти; тому, зазначав учений, цей рух мав за мету не стільки націоналізацію, скільки муніципалізацію міської землі [13, с. 56–58]; в Австралії та Новій Зеландії прогресивне оподаткування великої земельної власності було спрямоване передусім на боротьбу з земельними спекуляціями та розвиток дрібного селянського господарства; та й серед англійського населення, на думку вченого, ніколи не вмирало прагнення до відродження дрібного селянського господарства, про що свідчить очолюваний Дж. Арчем потужний рух 70–х років XIX століття серед англійських сільських робітників, які обрали своєю кінцевою метою «три акри і корову» [15, с. 189–193].

План аграрної реформи, який визнавав можливим створення дрібного селянського господарства на ґрунті існуючого права, був близьким і самому М. Туган–Барановському. Згідно з його пропозиціями селянська земля у межах «трудової норми» мусила залишитися в руках її володарів (правда, лише доти, доки вони самі нею користуються), всі ж інші площі приватного землеволодіння мали експропріюватися державою (за певну винагороду) і утворити «національний земельний фонд для передачі його в користування трудовим землеробам» [14, с. 170]. З метою уникнення нерівності розподілу землі вчений пропонував ввести прогресивне оподаткування диференційної ренти, яке поширювалося б, за винятком певного неоподаткованого мінімуму, на всі земельні ділянки, в тому числі і не націоналізовані, стимулюючи таким чином їх власників відчужувати їх на користь нації. А оскільки державі, за його проектом, надавалося право першочергового викупу селянської землі, то, зрештою, всі земельні ділянки поступово перейшли б до національного земельного фонду [14, с. 175].

Однак позиція, яку займав у цьому питанні М. Туган–Барановський, загалом не була характерною для українських економістів, які у своїй переважній більшості ставилися до ідеї націоналізації землі більш ніж обережно, не залишаючи поза увагою слабкі місця заснованих на цій ідеї проектів реформування земельної власності. Зокрема, докладний критичний аналіз основних варіантів втілення ідеї націоналізації землі та їх можливих соціально–економічних наслідків був представлений О. Миклашевським у праці «Земельная реформа и организация труда» (1906).

Під першим типом націоналізації О. Миклашевський мав на увазі передачу всієї землі у власність держави, внаслідок чого остання перетворюється не лише на верховного господаря всієї землі, але й на організатора всього сільсько–господарського виробництва, якому, відповідно, належатиме і рента (дохід землевласника), і прибуток (винагорода за витрачений капітал); при цьому реальний обробник землі буде одержувати тільки заробітну плату. Неприйнятність цього варіанту вчений обґрунтовував насамперед тим, що централізована організація сільськогосподарського виробництва є надзвичайно складною справою, з якою не впорається навіть наймогутніша бюрократія, що зрештою

може призвести до банкрутства всього господарства. Він також звертав увагу на суперечливість такого «сільсько–господарського соціалізму», при якому всі селяни–землероби фактично перетворюються на найманців держави. Крім того, для його здійснення доведеться вдатися до викупу або конфіскації всієї землі, як поміщицької, так і селянської, з усіма будівлями, меліораціями, боргами тощо. При цьому викуп потребуватиме величезних фінансових витрат, а конфіскація неминуче викличе опір як з боку землевласників, так і з боку капіталістів, оскільки значна частка капіталів знаходиться у закладних паперах на землю [7, с. 22–23]. Навіть М. Туган–Барановський застерігав, що селяни ніколи добровільно не відмовляться від своєї землі, і будь–яка спроба з боку реформаторів позбавити їх землі (байдуже, шляхом викупу чи компенсації) зіткнеться з таким жорстким опором з їх боку, якого не здатна буде подолати жодна суспільна влада [14, с. 69].

Другий тип націоналізації О. Миклашевський зводив до проголошеного Г. Джорджем права держави захопити на свою користь земельну ренту, як «незароблений дохід власника землі, який він отримує завдяки суспільним умовам та особливій родючості своєї землі» [7, с. 23]. Аналізуючи соціально–економічну обґрунтованість цього варіанту земельної реформи, О. Миклашевський вказував, що переведення оподаткування виключно на ренту посилить клас капіталістів і поставить у не вигідні умови землеробів, насамперед дрібних, у доходах яких поєднуються і рента, і прибуток, і заробітна плата. Сплачуючи державі орендну плату нарівні з великими землевласниками, які в змозі отримувати значно більший чистий дохід завдяки застосуванню у землеробстві капіталу, дрібні землевласники неминуче стають на шлях розорення. Вчений також доводив, що націоналізація земельної ренти ще не гарантує вирішення «соціального питання». Становище робітничого класу і всього суспільства як споживачів залежатиме від того, яким чином буде використана отримана державою сума «єдиного податку», а неминуче посилення, з одного боку, класу капіталістів, а з іншого, держави та її бюрократії, може, навіть при наявності демократичних представницьких установ, сприяти їх солідаризації зовсім не в інтересах народних мас [7, с. 25]. Подібні критичні зауваження висловлював із цього приводу і М. Туган–Барановський [16, с. 27–28].

Одним із перших серед вітчизняних економістів виявив вади плану Г. Джорджа професор І. Янжул. Насамперед він звертав увагу на односторонність цього плану, що полягала у перенесенні тягаря всіх державних, міських, місцевих та інших податків і зборів, які надходять з різноманітних джерел у різний спосіб, на єдиний фактор виробництва – землю. Визнаючи, що земля дійсно є одним з найвагоміших чинників народного багатства і важливим джерелом доходу, вчений зауважував, що, за даними статистики, інші галузі народного господарства поступово випереджають у своєму розвитку землеробство, і його відносне значення знижується. Реформа Г. Джорджа, на його думку, не здатна зни–

щити бідність хоча б тому, що 2/3 багатства створюються не землеробством, а іншими галузями [19, с. 292–294]. Головним же недоліком «єдиного податку» І. Янжул вважав нерівномірність оподаткування, коли один платитиме багато, інший – мало, а дехто не платитиме зовсім. Він був переконаний, що позбавлення одного класу його власності заради інтересів усіх інших, як будь-яке пограбування, «ніколи не може зробитися основою правильного державного життя або джерелом людського добробуту...» [19, с. 296].

До третього типу націоналізації землі О. Миклашевський відносив усі проекти передачі землі тим, хто її обробляє своїми руками, тобто пропозиції розширення дрібного селянського землеволодіння. На його погляд це означало чисто «буржуазну» реформу, яка не потребує ні повного знищення великого землеволодіння, ні усунення найманої праці, у розвитку якої він бачив запоруку політичного й соціального прогресу; дискусійним залишалося питання про межі цього розширення, яке не повинно було негативно позначитися на продуктивності праці та інтересах самих працівників [7, с. 34]. Пізніше у спеціальному додатку до своєї «Історії політичної економії», присвяченому короткому огляду та класифікації різних варіантів націоналізації землі, він додав до цього ж типу все, за його висловом, «нескінченне розмаїття» проектів розширення державного втручання в галузь сільського господарства та форми землеволодіння з метою створення особливого земельного права, відмінного, завдяки економічним та соціальним особливостям самої землі та становища класу землевласників, від власності на капітал та становища класів, які працюють в обробній промисловості [8, с. 616].

Саме цей, третій варіант реформування земельної власності став об'єктом предметного, з точки зору реальних можливостей його втілення в конкретних історичних умовах вітчизняного сільського господарства, аналізу в працях українських вчених-економістів. Однак слід зазначити, що представлені на цій основі проекти аграрної реформи не зовсім коректно позначати терміном «націоналізація», оскільки вони передбачали не усупільнення, а перерозподіл земельної власності; тому науковий дискурс навколо проблем розширення дрібного селянського землеволодіння потребує окремого висвітлення.

Більшість вітчизняних науковців ставила питання про необхідні економіко-правові перетворення в аграрному секторі економіки не як «бути чи не бути приватній власності на землю», а в конструктивному аспекті найбільшої придатності тих або інших форм власності до комплексного вирішення задач економічної ефективності та соціального захисту в галузі сільськогосподарського виробництва. При цьому вони відкидали звинувачення у недостатній моральній обґрунтованості земельної власності, слушно звертаючи увагу насамперед на її народногосподарське значення.

Так, І. Миклашевський вважав, що вельми поширений погляд на земельну власність, як на результат насильства панівних класів над більшістю населення, є щонайменше

поспішним узагальненням. На його думку, цей інститут слід розглядати як явище історичне, яке залежить, з одного боку, від природних і суспільних умов виробництва, з іншого – від історичної долі кожного окремого народу [9, с. 662].

Досліджуючи історичні витоки приватної земельної власності, М. Бунге визнавав, що вона виникала іноді внаслідок завоювання, іноді шляхом заселення вільних земель кочовими племенами, які переходили до осілого життя, а власність при цьому поступово трансформувалася з племінної або родової в общинну, а згодом у приватну сімейну або особисту власність; проте він вважав, що з плином часу несправедливість первинного придбання (якщо вона мала місце) втрачає своє значення, оскільки власник вкладає в землю свою працю, свій капітал, сплачує податки. Тому, вважав вчений, не можна сказати, що земля і дохід від неї є для власника чимось даровим і мусять належати всьому людству, бо це означало б, що власник не має права ні на працю, ні на заощадження, зароблені цією працею і витрачені на обробку землі і підвищення її продуктивності [2, с. 54].

Подібного погляду дотримувався і М. Цитович, поділяючи думку Л. Brentano, що причини існування і виправдання земельної власності полягають не в тому, чи є земля продуктом праці, а в тому, що власність на землю є необхідною передумовою і стимулом для виникнення й розвитку засобів меліорації та поліпшення механічних і хімічних властивостей ґрунту. І ця функція земельної власності, на його переконання, є цілком суспільною функцією, оскільки від збільшення продуктивності ґрунту вирає все суспільство – і не лише та його частина, яка володіє землею, але опосередковано й та, яка її позбавлена. Разом із тим вчений підкреслював, що виконувати цю суспільну функцію земельна власність може лише в тому випадку, якщо власнику гарантована міцність його прав на землю, так само, як має бути гарантованим право власності взагалі [17, с. 38–40].

У відповідності до цієї позиції українські вчені не ставили під сумнів і право землевласника на отримання земельної ренти, вважаючи його закономірним атрибутом економічного ладу, заснованого на приватній власності. Зокрема, А. Антонович розглядав плату за землю як плату за користування продуктивними силами природи, що містяться у землі і перебувають у приватній власності, без існування якої, на його думку, важко уявити розумне виробництво [1, с. 182].

Отже, ідея націоналізації землі, що здобула широку популярність у політичних колах, була оцінена українськими економістами, за винятком М. Туган-Барановського, в цілому негативно. Об'єднані думкою про недоцільність ліквідації права приватної власності на землю, вони основну увагу у своїх працях приділяли розгляду переваг та недоліків різних форм земельної власності з точки зору їх відповідності потребам розвитку вітчизняного сільського господарства, орієнтуючись на вирішення проблеми підвищення продуктивності сільського господарства переважно шляхом розширення площ селянського землеволодіння.

Найбільш прогресивні ідеї вітчизняних економістів покликана була втілити у життя аграрна реформа П. Столипіна, спрямована, як відомо, на поступову ліквідацію селянської общини, створення міцного соціального прошарку заможних селян-землевласників і модернізації сільського господарства в цілому на основі розвитку селянських (фермерських) господарств підприємницького типу. Однак повільне, а подекуди нерішуче й непослідовне проведення в життя заходів цієї реформи і зумовлені цим неоднозначні її результати сприяли збереженню залишків общинного землеволодіння, в окремих губерніях у доволі значних масштабах, а разом з ними – правової невизначеності у земельних відносинах, а також суперечливого стану суспільно-економічної думки, при якому аграрна реформа слугувала підставою для боротьби за той або інший політичний лад.

У 1917 році гасла аграрних перетворень знов стали центральними пунктами програм політичних партій, повернутих до порядку денного у майже незмінному вигляді. Розглядаючи ці програми, К. Воблий зазначав, що між ними немає принципових розбіжностей, різниця лише у тому, хто буде реально розпоряджатися відчуженою землею: при соціалізації це робитиме община, при муніципалізації – сільські та міські округи, при націоналізації – держава; але всі ці проекти мають спільну основу – знищення приватної власності на землю [3, с. 14]. Він критично оцінював запропоновані у них заходи, з особливою різкістю висловлюючись проти позиції, яку зайняла у цьому питанні більшовицька течія соціал-демократичної партії: він вважав, що вимога негайного, незаконного відчуження земель на користь селян без викупу навіть не можна назвати проектом земельної реформи, оскільки таке рішення призвело б до анархії, кривавої ворожнечі між селян і руйнації підвалин народного господарства. «Спроби вирішити земельну реформу свавільно й насильно призведуть до міжособних сутичок, наслідком чого буде голод», – передрікав вчений [3, с. 18].

Проекти реформування земельної власності, засновані на ідеї створення, шляхом примусового відчуження приватновласницьких маєтків, державного земельного фонду для наділення «трудового селянства» додатковими земельними ділянками, К. Воблий також вважав безперспективними. Він обґрунтовано доводив, що при наявних земельних запасах просте розширення селянського землеволодіння не вирішить аграрного питання: через певний час приріст населення знов призведе до нестачі землі. На протигагу цим проектам та деструктивним настроям селянства, вимоги якого найчастіше зводились до розподілу між односельцями земель сусіднього великого маєтку, він пропонував такі шляхи збільшення продуктивності сільського господарства як удосконалення сільськогосподарської техніки та технології виробництва, розвиток в аграрному секторі економіки кооперативних засад, зростання міст як потужних центрів інтенсифікації навколишніх господарств, поширення народної освіти та агрономічних знань серед селянства та ін. [4, с. 16–18].

На жаль, пропозиції вченого залишилися поза увагою українських політиків. Уряд УНР, очолюваний М. Грушевським, який був рішучим противником вислову «святість прав власності», вже навесні 1917 року розробив ряд законопроектів щодо практичного вирішення проблем земельної власності, які передбачали, серед іншого, конфіскацію казенних, удільних, монастирських та великих поміщицьких маєтків, а також примусовий викуп за державний кошт земель приватних власників з метою роздати їх у користування тим, хто на них працюватиме [6, с. 334]. У відповідь на ці заяви радикально налаштована частина селян у багатьох губерніях України, скориставшись тривалою неврегульованістю земельних правовідносин, розпочала несанкціонований розділ поміщицьких маєтків, що спонукало урядовців до законодавчого закріплення проголошених намірів.

Прийнятий у листопаді 1917 року III Універсал Центральної Ради скасував приватну власність на всі землі «нетрудових господарств» і заявив про передачу без викупу всієї землі трудовому народу. Колишнім власникам було заборонено землю продавати, купувати, закладати, дарувати чи передавати будь-кому у власність іншим способом, оскільки ці землі визнаються урядом такими, що належать «не окремим особам чи інституціям, а всьому трудящому народу». Ці заходи не стосувалися дрібної, «трудової» власності, але вони все одно викликали невдоволення заможного селянства. Останнє не схвалювало ідею «соціалізації землі», покладену в основу прийнятого у січні 1918 року земельного законопроекту, який відводив землі в «приватно-трудове користування» сільським громадам та добровільно складеним товариствам [5, с. 444–445].

Хоч уряд не поспішав з негайним вирішенням земельного питання, мимоволі сприяючи тим самим розвитку анархії в селянському середовищі, він водночас не відмовлявся і від проголошеного курсу на соціалістичну організацію суспільства. Четвертий Універсал Центральної Ради проголосив, крім соціалізації землі, конфіскацію на користь держави усіх надр, вод і лісів, націоналізацію найважливіших галузей торгівлі та низку подібних заходів [5, с. 446]. Правда, реалізувати ці наміри уряду УНР не вдалося.

З приходом до влади одного з найбільших в Україні землевласників – П. Скоропадського – в історії новоствореної Української держави настав новий етап, що характеризувався намаганнями уряду відновити правопорядок та скасувати соціалістичні експерименти Центральної Ради, особливо з власністю, яку знов проголосили недоторканою. Селян зобов'язали повернути поміщицьке майно та відшкодувати збитки, заподіяні великим землевласникам. Для забезпечення виконання цих намірів було, серед іншого, організовано за допомогою німців спеціальні «каральні експедиції» для розправи над селянами, які брали участь у конфіскації поміщицьких земель, що викликало стихійні селянські заколоти по всій країні. З метою врегулювання ситуації у жовтні 1918 року було створено Вищу земельну комісію, яку очолив П.

Скоропадський. І вже на початку листопада був затверджений проект аграрної реформи, який знов передбачав примусовий викуп державою великих земельних володінь і розподіл їх між селянами не більш як по 25 десятин в одні руки; лише господарства, які мали «культурне значення», тобто обслуговували цукроварні, вирощували племінну худобу тощо, могли мати до 200 десятин землі [5, с. 453].

Усі ці події не могли залишити байдужими українських вчених. Так, у вересні 1918 року було видано ґрунтовну працю М. Цитовича «Экономические основания частной земельной собственности», де він систематично спростовував поширений серед інтелігенції погляд на приватну земельну власність, як на інститут, засуджений і життям, і наукою, що виник лише завдяки насильству і забезпечується лише пануванням замощних класів, і доводив, що приватна власність на землю забезпечує більш високу продуктивність землі і найшвидше зростання цієї продуктивності, ніж будь-яка форма колективної земельної власності [18, с. 13].

Серед численних аргументів, наведених вченим на користь приватної земельної власності, головними були: технологічні особливості сільськогосподарської галузі, які вимагають одноосібного господарювання, як такого, що найкраще забезпечує особисту зацікавленість та особисту відповідальність; зацікавленість власника землі, як і суспільства в цілому, у збереженні продуктивних сил ґрунту на тривалу перспективу, внаслідок чого він не вдається, на відміну від тимчасового володаря, до хижацьких методів експлуатації, які виснажують землю; свобода у розпорядженні власністю, яка зрештою забезпечує перехід землі до тих рук, які вміють найбільш ефективно її використовувати; особиста прихильність власника до «своєї» землі, пов'язана з намірами передати її у спадок своїм нащадкам, що забезпечує стабільне економічне становище землероба, наближує його до природи і поєднує його інтереси з інтересами державного порядку.

М. Цитович поділяв думку про необхідність співіснування у сільському господарстві дрібної, середньої й великої земельної власності, висловлену свого часу А. Антоновичем [1, с. 531–532] і Д. Пихно [10, с. 15–19]. Водночас він зауважував, що встановлення пропорцій такого співіснування є нереальним, так само, як і встановлення будь-яких норм для розмірів землеволодіння, і доводив, що примусове регулювання земельних відносин шкодить інтересам суспільства, і що «найкращою політикою розподілу земельної власності є вільна мобілізація землі» [18, с. 52].

Однак подальші політичні події виявили марність зусиль вченого. Наступний український режим – Директорія УНР – земельним законом, виданим у січні 1919 року, ліквідував приватну власність на землю; недоторканими залишились тільки приватні маєтки іноземців та селянські господарства, розмір яких не перевищував 15 дес. [6, с. 337]. Проте селяни так і не отримали відповіді, коли ж їх буде наділено землею, що знов викликало їх невдоволення реформами уряду.

Соціалістичні експерименти українських політиків 1917–1920 років, і насамперед спроби запровадити у життя принцип «соціалізації землі», фактично поклали початок деструктуризації відносин власності в Україні. Їх безпосередніми наслідками стали: руйнація українського ринку земельних ресурсів, невпевненість аграрних товаровиробників у своїх майнових правах, зниження мотивації до високопродуктивної праці, втрата довіри селян до уряду та один до одного, падіння обсягів виробництва сільськогосподарської продукції і відповідно рівня життя населення України, тотальне наростання соціальної конфліктності тощо. З приходом же до влади більшовиків і націоналізації не лише землі, а й усіх засобів виробництва, як основи політики «воєнного комунізму», розпочався процес системної руйнації основ вітчизняного ринкового господарства.

Подальші десятиліття колективного господарювання на повністю усуспільненій землі зрештою довели свою стратегічну безперспективність і змусили нас знов повернутися до невирішених досі завдань Столипінської аграрної реформи. І хоча пряма екстраполяція тогочасного досвіду на реальні сьогодення не є можливою, проте узагальнення та критичне переосмислення у контексті сучасного економічного дискурсу низки теоретичних положень вітчизняних вчених стосовно приватної земельної власності та науково-практичного досвіду щодо шляхів і засобів її реформування дає підстави зробити наступні висновки.

### Висновки

Головною причиною поглиблення кризових явищ у сільському господарстві сучасної України, як і століття тому, є незавершеність аграрної реформи, що не створила повноцінної приватної власності селян на землю. За відсутності реального права розпорядження земельна власність не здатна ні створити необхідної основи матеріальної незалежності господарюючого суб'єкта, ні скласти гарантій вільної реалізації його творчих намірів.

З огляду на величезне народногосподарське значення приватної земельної власності будь-які звинувачення її у недостатній моральній обґрунтованості мають бути відкинуті, так само, як і сумніви щодо права землевласника на отримання доходу у вигляді земельної ренти, що є закономірним атрибутом ринкової економіки.

Основними перевагами приватної земельної власності, які водночас розкривають її важливу роль в економіці, є: відповідність потребам фермерства, як форми господарювання, що найкраще забезпечує особисту ініціативу та особисту відповідальність; зацікавленість власника землі у збереженні продуктивних сил ґрунту на тривалу перспективу, внаслідок чого він уникає методів експлуатації, які виснажують землю; особиста прихильність власника до своєї землі, пов'язана з намірами передати її у спадок своїм нащадкам, що забезпечує економічну і соціальну стабільність в аграрному секторі економіки; свобода у розпорядженні

власністю, яка зрештою забезпечує перехід землі до найбільш ефективного господаря.

Виходячи з того що історична практика підтвердила прогнози вітчизняних вчених початку ХХ ст. щодо руйнівних економічних та соціальних наслідків реалізації будь-яких проектів аграрної реформи, заснованих на ідеї націоналізації землі, необхідно вжити термінові заходи щодо запобігання фактичній націоналізації земель сільськогосподарського призначення в Україні, оскільки це загрожує остаточно підірвати довіру населення до інституту приватної власності на землю і відкинути аграрну реформу на стартові позиції.

Головними завданнями державної економіко-правової політики в галузі сільського господарства повинно стати затвердження принципу повної приватної земельної власності, створення на цій основі міцного, вільного селянського господарства підприємницького типу і забезпечення його культурного розвитку.

### Література

1. Антонович А.Я. Курс политической экономии: Лекции, чит. В ун-те Св. Владимира / Антонович А.Я. – К.: Тип. Ун-та Св. Владимира, 1886. – VI, 654 с.
2. Бунге Н. Х. Очерки политико-экономической литературы / Бунге Н. Х. – СПб.: Тип. В. Киршбаума, 1895. – 474 с.
3. Воблый К.Г. Земельный вопрос в программах различных партий / Воблый К. Г. – К.: Типо-литогр. «И.И. Чоколов», 1917. – 30 с.
4. Воблый К.Г. К аграрному вопросу в России (мысли и цифры) / Воблый К.Г. – К.: Типо-литогр. «И.И. Чоколов», 1917. – 31 с.
5. Домашенко М.В. Власність і право власності: Нариси з історії, філософії, теорії і практики регулювання відносин власності в Україні / М.В. Домашенко, В.Є. Рубаник. – Х.: Факт, 2002. – 550 с.
6. Лановик Б.Д. 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.
7. Миклашевский А.Н. Земельная реформа и организация труда / Миклашевский А. Н. – Юрьев-Дерпт: Тип. К. Маттисена, 1906. – 106 с.
8. Миклашевский А.Н. История политической экономии: Философские, исторические и теоретические начала экономии XIX века / Миклашевский А.Н. – Юрьев: Тип. К. Маттисена, 1909. – 638 с.
9. Миклашевский И.Н. Собственность поземельная / Миклашевский И.Н. // Энциклопедический Словарь. Изд. Брокгауз Ф. А. и Ефрон И. А. Т. 60. – СПб., 1902. – С. 662–665.
10. Пихно Д.И. Влияние некоторых экономических условий на сельское хозяйство. Речь в собрании членов Киевского Общества Сельского Хозяйства по случаю его двадцатипятилетия 14 февраля 1901 г. / Пихно Д.И. – К., 1901. – 22 с.
11. Свод аграрных программ. Отчуждение земли, поземельное устройство, община, переселение и расселение, аренда, крестьянский банк, поземельный налог, усовершенствование хозяйства, государственная помощь, конечные цели, литература. – СПб.: Изд. Л.А. Велихова, 1907. – IV, 110 с.
12. Соболев М.В. Национализация земли / Соболев М.В. // Энциклопедический Словарь. Изд. Брокгауз Ф.А. и Ефрон И.А. Т. 40. – СПб., 1902. – С. 708–710.
13. Туган-Барановский М.И. Земельная реформа. Очерк движения в пользу земельной реформы и практические выводы / Туган-Барановский М.И. – СПб.: Изд. ред. журн. «Мир Божий», 1905. – 205 с.
14. Туган-Барановский М.И. Национализация земли. Очерк движения в пользу национализации земли и практические выводы. – 2-е изд., перераб. и доп. Изд. ред. журн. «Мир Божий» / Туган-Барановский М.И. – СПб.: Тип. Скороходова, 1906. – 180 с.
15. Туган-Барановский М.И. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. 3-е изд. / Туган-Барановский М.И. – СПб.: Тип. Скороходова, 1906. – 271 с.
16. Туган-Барановский М.И. Проповедник национализации земли / Туган-Барановский М. И. – М.: Тип. Прянишникова, 1906. – 30 с.
17. Цытович Н. М. Принудительное отчуждение и аграрный вопрос / Цытович Н. М. – К.: Тип. Ун-та Св. Владимира, 1907. – 62 с.
18. Цытович Н.М. Экономические основания частной земельной собственности / Цытович Н.М. – К.: Тип. Ун-та Св. Владимира, 1918. – 75 с.
19. Янжул И. И. Социальный вопрос и единый налог. Открытое письмо Генри Джорджа к папе Льву XIII. / Янжул И.И. // В поисках лучшего будущего. Социальные этюды. – СПб., Изд. Н.П. Карбажникова, 1893. – 364 с.
20. Українці розбазарили мільйони гектарів землі в обхід мораторію [Електронний ресурс] // Економічна правда – 2008. – 09.10. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/48ee114c39e5a/>
21. Федорченко М. Нові законопроекти у сфері земельних відносин [Електронний ресурс] / М. Федорченко, О. Янов, ІРЦ «Реформування земельних відносин в Україні» // Моя земля. Земельно-правовий та аналітичний ресурс. – Режим доступу: <http://www.myland.org.ua/index.php?id=462&lang=uk&razd=>

# Проблеми відтворення основних фондів на сучасному етапі розвитку економіки України

*Випуск конкурентоспроможної продукції в усіх галузях народного господарства як передумова подолання кризових явищ в економіці України можливий лише за умови оновлення основних фондів, технічна відсталість яких є основною причиною випуску товарів низької якості. Дана стаття спрямована на виявлення проблем інвестування у відтворення основних виробничих засобів та пошук можливості самофінансування процесів відтворення на виробництві.*

*Випуск конкурентной продукции во всех областях народного хозяйства как предпосылка преодоления кризисных явлений в экономике Украины возможен лишь при условии обновления основных фондов, техническая отсталость которых является основной причиной выпуска товаров низкого качества. Данная статья направлена на выявление проблем инвестирования в воспроизводство основных производственных средств и поиск возможности самофинансирования процессов воспроизведения на производстве.*

*Release competitive products in all sectors of the economy as a precondition for overcoming the crisis in the economy of Ukraine is possible only if renovation of fixed assets, and technical backwardness which is the main reason for the release of goods of low quality. This article aims to identify the issues of investment in playing the main production facilities and opportunities of self-reproduction processes in manufacturing.*

**Постановка проблеми.** Під впливом кризових явищ і тенденцій промисловість України загальмувала свій розвиток. Ситуація ускладнюється значною кількістю спрацьованих основних фондів, які досягли критичної позначки 50%, половина промислового устаткування вичерпала свій ресурс і має вік у 20 і більше років. При цьому фінансова криза не дає можливості зробити прогнозування інвестиційної діяльності, чим і відлякує інвесторів. Таким чином, сьогодні економіка України позбавлена інвестиційних і реноваційних можливостей для ефективного оновлення основних фондів. За таких умов необхідно у доцільною є реалізація заходів щодо державної підтримки інвестиційного забезпечення відтворення основного капіталу промислових підприємств, яка має на меті широку модернізацію реального сектора економіки на інноваційній основі.

Реформування економіки в Україні на макроекономічному рівні орієнтується в перспективі на ефективний її розвиток за рахунок конкуренції і ринкових відносин, підвищення технологічного рівня виробництва і якості продукції, підтримки підприємств, що виробляють кінцевий продукт. Разом із тим ви-

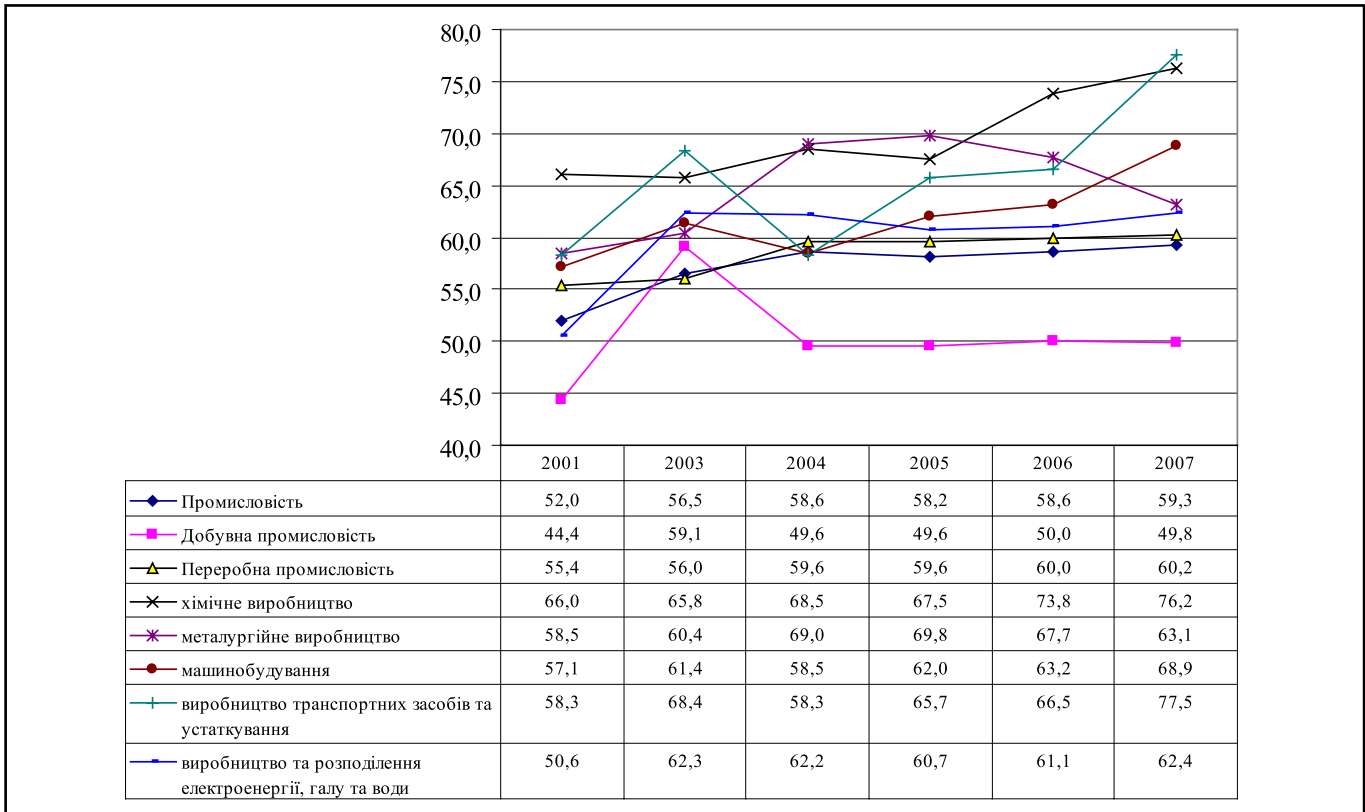
пуск конкурентоспроможної продукції в усіх галузях народного господарства можливий лише за умови оновлення основних фондів, технічна відсталість яких є основною причиною випуску товарів низької якості, які не користуються попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Основні фонди, беручи участь у виробничому процесі, зазнають як фізичного (втрата здатності до виробництва продукції внаслідок погіршення технічних властивостей) зносу, так і морального старіння (вартість основних засобів зменшується незалежно від ступеня втрати споживчої вартості).

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На вирішення окреслених завдань спрямовано чимало наукових праць провідних науковців. Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми показав, що недостатність інвестування в основні засоби виробництва пов'язана з такими чинниками: обмеженістю власних інвестиційних коштів підприємства, невідповідністю амортизаційної політики країни процесам відтворення основних виробничих засобів [1], недостатністю інноваційного спрямування в інвестування основних засобів [2], відсутністю державного регулювання інвестиційних процесів [3]. Проте і досі не вистачає системних досліджень, присвячених виробленню науково обґрунтованих рекомендацій щодо стимулювання оновлення основного капіталу з використанням широкого спектра внутрішніх (власних) і зовнішніх (залучених) джерел інвестицій.

**Мета статті** – виявити проблеми інвестування у відтворення основних засобів виробництва, проаналізувати можливості самофінансування процесів відтворення основних засобів виробництва.

**Викладення основного матеріалу.** Аналіз процесу відтворення основних фондів в Україні показує, що в період економічної кризи саме ця сфера виявилась найбільш вразливою. Частка основних фондів із нормативними строками експлуатації невинно зростає. У цілому по галузях матеріального виробництва знос машин і обладнання досяг 59,3%, у переробній промисловості – 60,2%, у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 62,4%. При цьому основним джерелом фінансування капітальних вкладень залишилися власні кошти підприємств: їх питома вага у структурі інвестицій в основний капітал становила 66,7%.

Така ситуація зумовлена тим, що, по-перше, за умов високих темпів інфляції скорочуються обсяги нагромаджень та інвестицій. По-друге, в останні роки проблемам регулювання відтворення виробничого апарату приділялося недостатньо уваги.



**Ступінь зносу основних засобів в окремих видах економічної діяльності промисловості, %**

Побудовано автором за даними статистичного збірника «Промисловість України у 2001–2007 роках». – К.: Держкомстат України, 2008. – С. 70.

Тим часом досвід країн Центральної та Східної Європи вказує на необхідність активізації виробництва на основі стимулювання відтворення основних виробничих фондів, їх модернізацію та технічне переозброєння.

Амортизаційні відрахування є основним джерелом фінансування виробничих капіталовкладень: на них припадає біля 40% обсягу поточних і капітальних витрат, які здійснюються з позабюджетних джерел, і 60–70% інвестицій в основний капітал. На такому ж рівні цей показник був у 80–ті роки в Україні. В роки економічної кризи в Україні відбувалося різке ослаблення ролі амортизації в економічних процесах і її частка в капітальних вкладеннях у промисловості впала до 30%. Основними причинами такого ослаблення ролі амортизації були: глибокий розрив між амортизацією і відновною вартістю засобів виробництва внаслідок зростання цін і неадекватної індексації основних; малі, порівняно з розвиненими країнами, норми амортизації і, відповідно великі нормативні строки служби основних фондів, насамперед промислово-виробничих, недостатня практика застосування прискореної амортизації, нецільове використання коштів амортизаційного фонду. Це призвело до втрати амортизацією своєї головної функції – відтворення основних виробничих фондів як у вартісній, так і в натуральній формі.

Дієздатність і ефективність амортизаційної політики великою мірою визначаються обґрунтованістю строків служби основних фондів і нормами амортизації. У господарській практиці розрізняють фактичні, нормативні та економічні

строки служби засобів праці. Останні характеризують період продуктивного функціонування основних фондів, протягом якого вони дають економічний ефект. Коли існують ідеальні умови, економічні та нормативні строки можуть збігатися. Однак на практиці це, як правило, не відбувається, оскільки для їх зближення існують бар'єри: можливості виробництва нових видів техніки, темпи і напрями науково-технічного прогресу, рівень технічної оснащеності машинобудування та інших галузей народного господарства.

До недавнього часу амортизаційний період розраховувався переважно за технічним строком служби основних фондів і передбачав тривалий нормативний період. Так, наприклад, фактичний строк служби нафтогазових свердловин становить в середньому 8–12 років, а норма амортизації їм нараховується виходячи з 20-річного строку служби (згідно з встановленою для 1 групи річною нормою амортизації – 5%).

Нині підвищується роль економічних факторів у обґрунтуванні оптимальних строків. Це зумовлюється, по-перше, впливом прискорених темпів НТП, який призводить до відриву розміру та швидкості руху амортизації від розміру зносу та кругообігу основних фондів, насамперед їх активної частини. А по-друге, формування ринкової економіки передбачає орієнтацію на комерційний успіх та максимізацію прибутку, до чого пристосовується структура та обсяг засобів праці, а відповідність фактичних та нормативних їх строків відходить на другий план. Однак, незважаючи на зазна-

чену тенденцію до повнішого врахування вимог НТП, нормативні строки служби для активної частини основних фондів залишаються, як і в попередні роки, значно тривалішими порівняно з строками служби основного капіталу, прийнятими у розвинутих країнах. Так, у США відповідно до податкової реформи було встановлено такі строки амортизації основного капіталу: легкові і вантажні автомобілі та спеціальне обладнання – 5 років, промислове та сільськогосподарське – 7 років, а для устаткування з найтривалішим строком амортизації – 10 років, будівельно-виробничого призначення та громадського користування – 31,5 року.

Досвід США у галузі диференціації норм амортизаційних відрахувань та класифікації основних фондів може бути використаний і в нашій країні на шляху виходу з фінансово-економічної кризи.

Для прискореного накопичення підприємствами інвестиційних ресурсів доцільно суттєво підвищити діючі норми амортизації, одночасно усунувши їх надмірну диференціацію на основі нових принципів класифікації основних засобів – за терміном його корисного використання в середні видових груп.

Важливим елементом системи амортизації є й методи її нарахування. Застосування різних методів нарахування амортизації дозволяє по-різному впливати на обсяг амортизаційного фонду, ступінь концентрації ресурсів у різні періоди функціонування основних засобів, що дає змогу враховувати вплив фактора часу.

У розвинених країнах світу застосовується чотири основні методи нарахування амортизації [2, с. 227]: метод рівномірного нарахування зносу; прискорена амортизація; метод врахування цілих значень років служби (метод суми років); метод залишку, що зменшується.

За рівномірним методом щорічні амортизаційні відрахування визначаються таким чином:

$$Ap = (PB - ZB) / T,$$

де  $Ap$  – річний обсяг амортизаційних відрахувань;

$PB$  – початкова або відновна вартість основних фондів;

$ZB$  – залишкова вартість основних фондів;

$T$  – термін служби основних фондів.

За прискореним методом нарахування амортизації в перші роки експлуатації нараховується більша частка зносу, далі вона зменшується.

Метод залишку, що зменшується, полягає в тому, що норми амортизації, які в декілька разів більше від тих, які застосовують при рівномірному методі, множаться на залишкову вартість основних фондів, визначаючи тим самим річні обсяги амортизації.

При цьому ліквідаційна вартість не віднімається від початкової, а нарахований знос за всі роки буде меншим від початкової вартості. Цей недоамортизований залишок вважається ліквідаційною вартістю.

Для України, як зазначається в працях вчених-економістів [2], найбільш прийнятним є метод прискореної амортизації.

Разом із тим слід пам'ятати, що прискорений метод нарахування амортизації більш придатний для підприємств, які адаптувалися до функціонування в ринкових умовах і мають стабільний фінансовий стан. Збиткові підприємства не одержать жодних економічних переваг від застосування прискореної амортизації, а матиме місце лише збільшення їхніх збитків.

Для підвищення ефективності використання коштів амортизаційного фонду на рівні підприємства також спостерігається низка перспективних напрямків.

Необхідно звернути увагу на те, що умови відшкодування витрат на придбання основних фондів значно відрізняються від умов відшкодування витрат на їх поліпшення. Завдяки тому, що частина витрат на поліпшення об'єктів відшкодовується протягом поточного року за рахунок віднесення на валові витрати, з урахуванням дисконтування амортизаційних відрахувань майбутніх періодів привабливішим бачиться саме модернізація об'єктів, ніж їх повна заміна, але, звичайно, пріоритетними є виробничі потреби підприємства. Разом із тим доцільно визначити критичні значення співвідношення витрат на модернізацію і заміну об'єкта.

Результативність амортизаційної політики проявляється в ефективному використанні ресурсів амортизаційного фонду для відновлення основних фондів. Оновленню та модернізації основних фондів буде сприяти створення реальних умов для підвищення інвестиційної привабливості виробничої сфери за рахунок фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання, зниження ризиків, підвищення ефективності капіталовкладень. Нормалізація платіжно-розрахункових відносин між суб'єктами господарювання буде сприяти цільовому використанню коштів амортизаційного фонду.

Як показує аналіз, з метою подальшого вдосконалення амортизаційної політики в Україні необхідно реформувати систему амортизації з метою її лібералізації, значного розширення прав підприємств у формуванні та використанні власних амортизаційних коштів, виборі методу нарахування амортизації та термінів корисного використання основних засобів.

### Висновки

Підсумовуючи вищесказане, необхідно зазначити, що сучасна амортизаційна політика покликана стимулювати оновлення основних виробничих фондів, прискорити розвиток передових технологій, що дасть можливість значно підвищити експорт наукоємної продукції.

Стратегічні інвестиції слід направляти так, щоб утворити в одній галузі кластер розвинутих підприємств, які разом беруть участь у задоволенні потреб населення. Головний акцент державної інвестиційної політики має бути зроблений на вдосконаленні механізму самофінансування проектів оновлення основних фондів. Державна амортизаційна політика має бути ліберальнішою, враховувати напрацьовані світовою практикою механізми нарахування й використання прискореної амортизації, надавати підприємству само-

стійність у виборі методів і періодів нарахування амортизації. Водночас необхідно посилити роль прибутку як джерела фінансування у відтворенні основних фондів.

### Література

1. Круш П.В., Подвігіна В.І., Клименко О.В. Капітал та основні засоби підприємства: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2005. – 168 с.

2. Сухоруков А.І. та ін. Інвестування української економіки. – К., 2005. – 440 с.

3. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент: Учебн. курс–2–е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника Центр, 2006 – 552 с. – Библиогр.: – С. 546–560.

4. Данилишин Б. Техноресурс: що стримує модернізацію // Урядовий кур'єр. – 2002. – №2. – 4 січня. – С. 6.

Г.М. ЛАЦИК

аспірантка, Тернопільський національний економічний університет

## Вплив іпотечного ринку України на розвиток економіки країни

*У статті розглянуто стан іпотечного ринку України і його вплив на розвиток економіки країни. Визначено ключові проблеми, що стримують подальше нарощування іпотечного портфеля операторами ринку, та шляхи їх подолання в контексті виходу України з фінансової кризи ліквідності.*

*В статье рассмотрено состояние ипотечного рынка Украины и его влияние на развитие экономики страны. Определены ключевые проблемы, сдерживающие последующее наращивание ипотечного портфеля операторами рынка, и пути их преодоления в контексте выхода Украины из финансового кризиса ликвидности.*

*In the article a mortgage market of Ukraine condition and his influence is considered on development of economy of country. Certainly key problems which restrain the subsequent increase of mortgage brief-case market operators and ways of their overcoming in the context of output of Ukraine from the financial cost crisis of liquidity.*

**Постановка проблеми.** Розвиток економічних систем нерозривно пов'язаний із використанням такої економічної конструкції, як іпотека. Вона служить джерелом довготермінових фінансових ресурсів і дає змогу розв'язувати ключові соціально-економічні проблеми. Відтак, соціальна спрямованість іпотечного кредитування стимулює розвиток житлової сфери через вирішення питання житлового забезпечення населення країни. Крім того, дає поштовх для активізації суміжних галузей виробництва. Не менш важливе значення іпотечних відносин у фінансовому забезпеченні малого й середнього бізнесу, аграрної сфери. При цьому суттєво посилюється роль іпотечного ринку, як важливого індикатора рівня розвитку іпотечних відносин у країні.

Незважаючи на зазначене, та в ході останніх подій, що сколихнули світ, необхідно переосмислити вплив національних іпотечних ринків на розвиток економіки країни.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Окремими аспектами іпотеки та іпотечного ринку займалися такі вітчизняні науковці, як Л. Алексеєнко, К. Борисюк,

О. Гринько, І. Кіреєв, Н. Погорельцева, Н. Рев'юк та В. Савич. Зокрема, К. Борисюк концентрує увагу на окремих сегментах ринку іпотечної нерухомості [1]. О. Гринько досліджує ресурсне забезпечення банківського іпотечного кредитування [2]. Особливості становлення іпотечного ринку в умовах трансформаційних перетворень визначає Н. Погорельцева [3]. Житлову та земельну іпотеки розглядає В. Савич [4]. Віддаючи належне існуючим дослідженням та не применшуючи їх вагомості, слід акцентувати увагу на особливостях впливу національного іпотечного ринку на розвиток економіки країни.

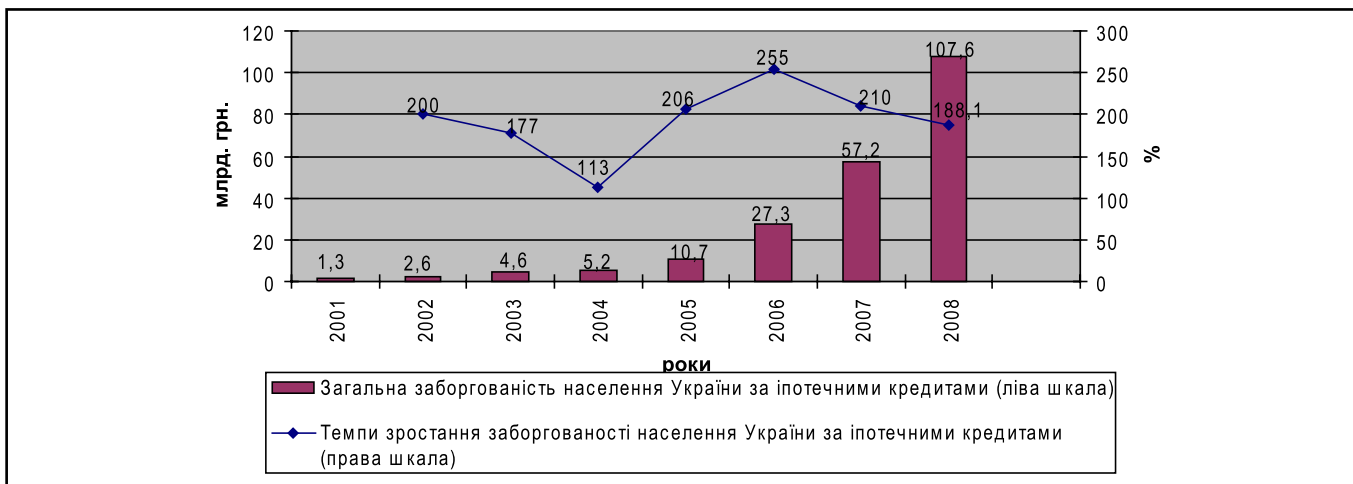
**Метою статті** є аналіз стану іпотечного ринку України та особливостей його впливу на економіку країни, розгляд основних проблем подальшого розвитку та шляхів їх подолання.

**Викладення основного матеріалу.** У будь-якій економічній системі налагоджене функціонування механізмів іпотечного ринку позитивно впливає на розвиток економіки загалом та окремих галузей зокрема.

В Україні за останні роки іпотечне кредитування стає все потужнішим. Інтерес до нього проявляється як у фізичних осіб, так і юридичних осіб (рис. 1).

Позитивна динаміка цього показника зумовлена збільшенням розмірів мінімальної заробітної плати, пенсій, соціальних виплат та допомог, що позначилося на посиленні попиту на кредитні ресурси. При цьому темпи зростання коливаються з кожним роком, що залежить від тенденцій на ринку нерухомості.

Основними операторами на іпотечному ринку України є комерційні банки (рис. 2). Їхня зацікавленість окресленим сегментом фінансового ринку спричинена додатковими гарантіями, що виникають у результаті забезпечення іпотечних кредитів нерухомим майном. Крім того, є можливість мінімізації ризиків неповернення боргу. За даними рис. 2, обсяг виданих іпотечних кредитів порівняно з попереднім роком є висхідним, і у 2008 році досягнув 81 384 млн. грн. Така динаміка характеризує стійке нарощування іпотечного кредитного портфеля вітчизняними банками, а темпи



**Рисунок 1. Загальна заборгованість населення України за іпотечними кредитами в 2001–2008 роках\***

\* Побудовано автором на основі [5].

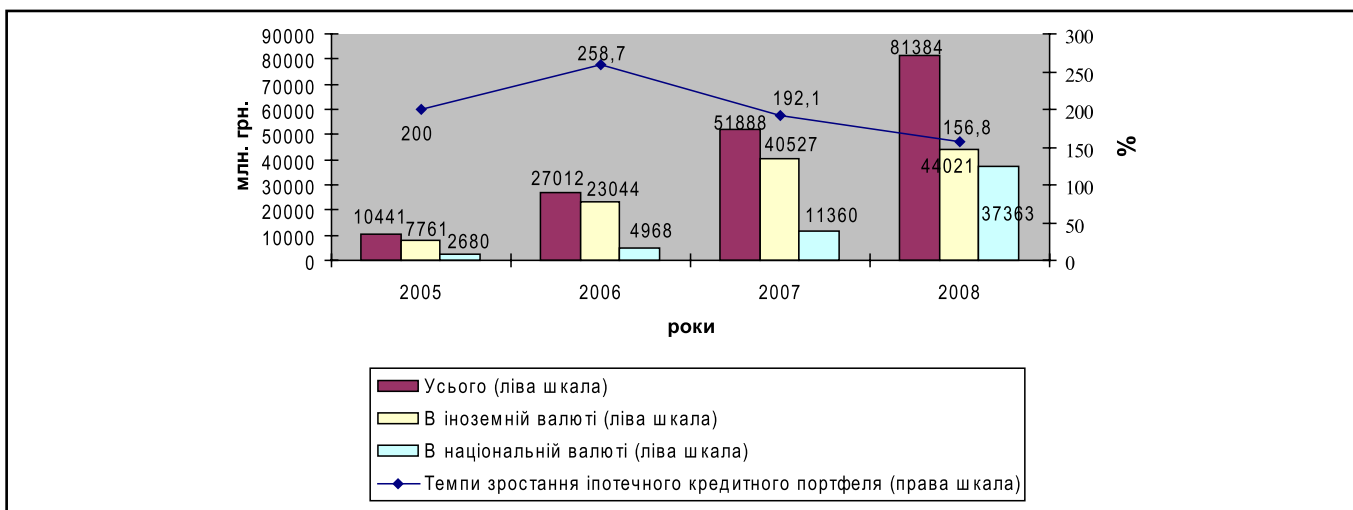
приросту становлять подекуди більше 50%. При цьому незначною є частка іпотечних кредитів, виданих у національній валюті. У 2005 році вони становили 2680 млн. грн., а у 2008 році – зросли до 37 363 млн. грн.

Разом із тим їхня питома вага в загальній сумі кредитів, забезпечених іпотекою, щороку коливається. Так, у 2005 році вона досягла 25,6%, а наступного року зменшилася до 18,4%. Зростання її у 2007 році до 21,9% зумовлено незначним зниженням ставок у гривні й активізацією діяльності Державної іпотечної установи, створеної ще наприкінці 2004 року. Від другого кварталу 2006 року ставка рефінансування за умов, що придбає іпотечний актив Державна іпотечна установа, становила 10,9% річних, а вже в другому півріччі 2006 року – 9,9% річних за рахунок зміни облікової ставки Національного банку України зі 8,5% до 8,0%. Щодо іпотечних кредитів у іноземній валюті, то їх обсяг висхідний як у абсолютних показниках (у 2005 році – 7761 млн. грн., у 2006 році – 22 044 млн. грн., у 2007 році – 40 527 млн. грн., у 2008 році – 44 021 млн. грн.), так і у відносних. На кінець 2005 року частка таких кредитів у загальній сумі ста-

новила 74,4%, а у 2008 році дещо знизилася. Окреслена диспропорція з вибору валюти кредитування пов'язана з відмінністю у кредитних ставках, що, власне, спонукає внутрішніх позичальників надавати перевагу кредитуванню за нижчими ставками в іноземній валюті.

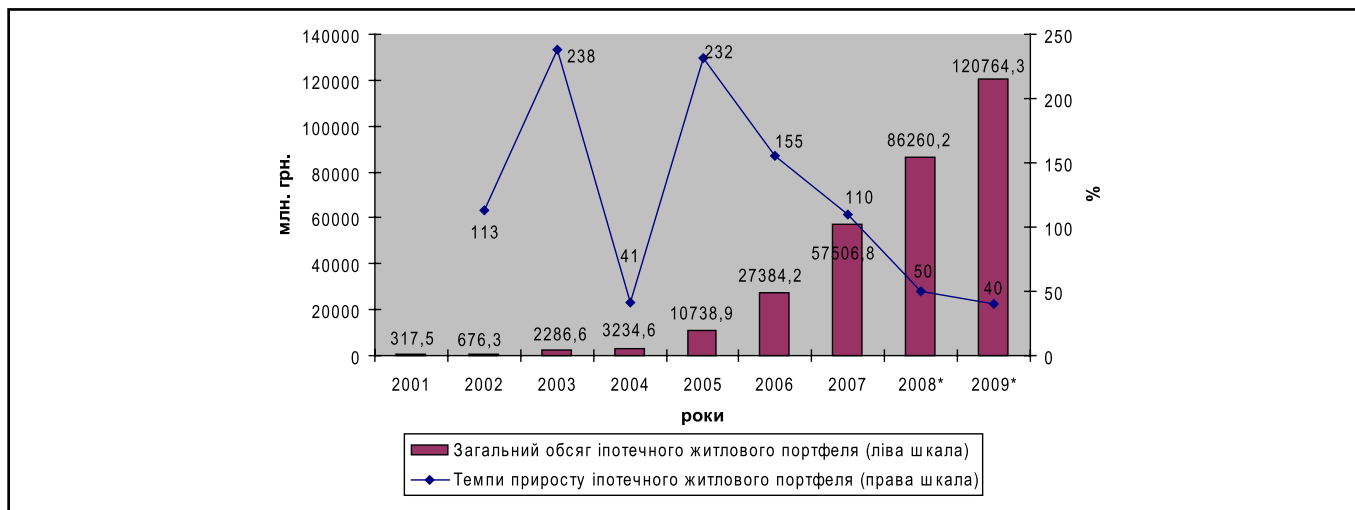
Такий динамічний розвиток іпотечних відносин передовсім позначився на соціальній сфері в частині вирішення житлового питання, оскільки близько 1,3 млн. сімей і досі перебувають на квартирному обліку. Державні програми сприяння кредитуванню, активізація діяльності Державної іпотечної установи в контексті рефінансування комерційних банків, посилення платоспроможності населення ще більше стимулювали розвиток житлової іпотеки (рис. 3).

Упродовж 2001–2003 років швидко зростало житлове іпотечне кредитування населення з боку операторів ринку. Втім, негативні тенденції на ринку нерухомості влітку 2003 року (зростання цін на нерухомість) призвели до стагнації цього сегмента ринку. Як наслідок, темпи приросту в 2004 році становили тільки 41% порівняно із попереднім роком. Подальше нарощування житлового іпотечного портфеля –



**Рисунок 2. Динаміка, структура та темпи зростання іпотечного кредитного портфеля банків України в 2005–2008 роках\***

\* Побудовано автором на основі [6].



**Рисунок 3. Динаміка та темпи приросту ринку іпотечного житлового кредитування України в 2001–2009 роках\***

\* Побудовано автором на основі [5, 7].

результат поліпшення фінансового становища населення, зростання рівня їх добробуту. Крім того, такий стрімкий розвиток ринкових процесів на ринку житлової нерухомості пояснюється високим рангом житла в ієрархії людських потреб та значним потенційним попитом, який накопичувався протягом останніх десятиліть [1, с. 47].

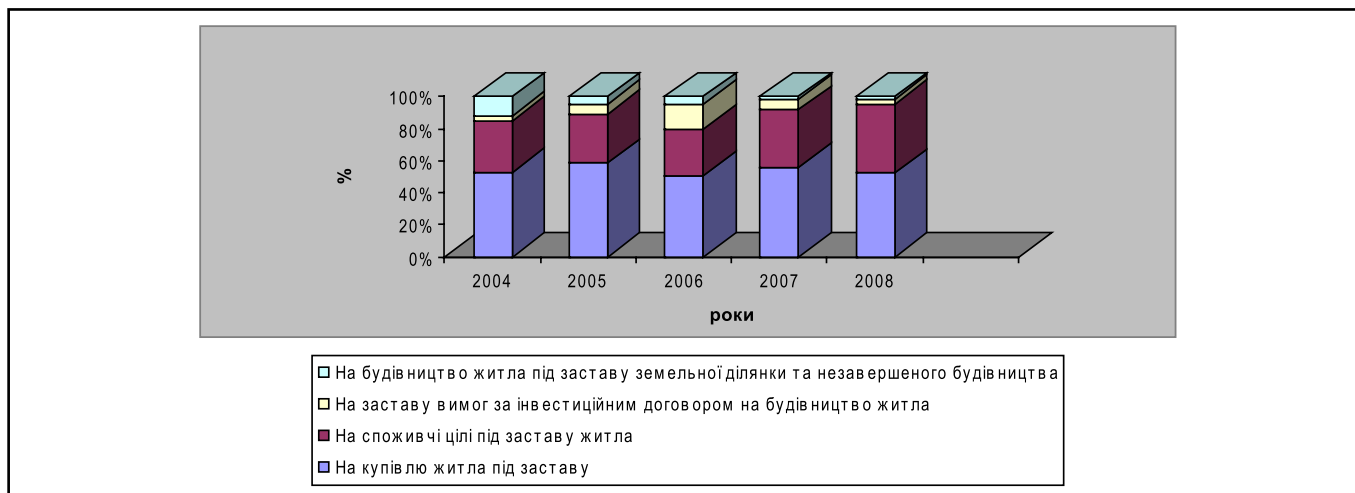
Незважаючи на те що динаміка ринку іпотечного житлового кредитування є висхідною, темпи його збільшення щороку спадають. Причини цього є недостатність довготермінових ресурсів у банківській системі України, надмірна валютизація ринку, проблеми з документарним підтвердженням реальності доходів населення, використання фіксованих відсоткових ставок.

Структура наданих іпотечних житлових кредитів має наступний вигляд (рис. 4).

За даними рис. 4, найбільшу питому вагу займають кредити на придбання житла під заставу. Їхня частка – від 58,4% у 2005 році – до 52,1% у 2008 році. Корпоративні взаємини окремих комерційних банків та компаній, які зай-

маються будівництвом житла, стимулюють житлове іпотечне кредитування, оскільки перетворюють звичайну банківську операцію на форму кредитування безпосередніх інвесторів із забезпеченням права вимоги за інвестиційним договором. Після завершення будівництва воно стає забезпеченим житловою іпотекою. Частка таких кредитів – незначна. Зростання відбувалося до 2006 року (15,7%), а від 2007 року воно є низхідним. Це пояснюється значними ризиками такого виду кредитування, оскільки у забудовників будь-коли можуть виникнути проблеми і житло, відповідно, не введуть в експлуатацію.

Оскільки для населення України розв'язання проблеми житлового забезпечення – першочергове, іпотечне житлове кредитування спрямоване на посилення попиту на житло зі залученням додаткових позабюджетних ресурсів і має на меті забезпечити зв'язок між вільними коштами населення, інститутів фінансово-банківської системи та реального сектору економіки. У результаті це дало поштовх розвитку супутніх галузей, таких, як нове будівництво (див. табл.), транс-



**Рисунок 4. Структура іпотечних житлових кредитів України протягом 2004–2008 років\***

\* Побудовано автором на основі [5, 7].

Основні показники будівництва в Україні у 2000–2007 роках\* (на кінець року)

№ з/п	Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	Обсяг реалізованої будівельної продукції (у фактичних цінах), млн. грн.	16049,5	19853,3	29174,1	46425,7	51482,0	71913,8	107174,9
2	Основні засоби будівництва (у фактичних цінах; на кінець року), млн. грн.	16927,0	17312,0	18256,0	20421,0	24682,0	29278,0	35845,0
3	Кількість будівельних підприємств	23124,0	24456,0	26856,0	29917,0	32521,0	35875,0	41491,0
4	Рентабельність операційної діяльності будівельних підприємств, %	3,5	1,2	2,2	2,1	2,2	3,1	2,6
5	Частка збиткових будівельних підприємств, %	37,0	38,0	36,0	34,0	34,0	32,0	32,0
6	Середньорічна кількість найманих працівників у будівництві, тис. осіб	653,0	630,5	633,6	655,7	657,9	667,9	679,2
7	Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у будівництві, грн.	300,6	356,5	443,9	582,2	751,2	958,0	1236,3

\* Побудовано автором на основі [8].

портна інфраструктура, посилило їх конкурентоспроможність, що свідчить про інвестиційне спрямування іпотеки через створення так званого мультиплікаційного ефекту. Крім того, підвищився рівень зайнятості населення саме у цих сферах – завдяки виникненню нових робочих місць.

Не менш важливою є роль іпотечного ринку для розвитку неприбуткових галузей, зокрема сільського господарства, оскільки за допомогою іпотечних відносин перерозподіляють позичковий капітал і спрямовують для розвитку аграрного комплексу, забезпечують стабільність на макрорівні. Державна цільова програма підтримки села в контексті здешевлення кредитів певною мірою поліпшила ситуацію в аграрній сфері. Зокрема, у 2001 році для розвитку галузі спрямовано 5,8 млрд. грн. із державного бюджету, у 2002 році – 6,2 млрд. грн., у 2003 році – 8,2 млрд. грн., у 2004 році – 8,9 млрд. грн. Утім, в 2007 році фінансування зменшилося до 3,9 млрд. грн. У наступному році ситуація поліпшилася, і видатки державного бюджету на стимулювання аграрної сфери становили 10 млрд. грн. Проте у зв'язку з фінансовою кризою і важким економічним становищем країни на 2009 рік заплановано фінансування агропромислового комплексу з державного бюджету лише 3,9 млрд. грн. [9].

Відтак, до напрямів розвитку земельних відносин віднесено створення системи земельного іпотечного кредитування [10]. Практику видачі цільових кредитів для придбан-

ня земельної ділянки вітчизняні банківські установи започаткували навесні 2007 року. Загальний іпотечний портфель кредитування на придбання земельної ділянки на 1 липня 2008 року становив 1,6 млрд. грн. (рис. 5).

При цьому іпотечні земельні кредити надавали на придбання тих ділянок, що не підпадали під дію мораторію, хоча і тут були порушення. Кредитували значні ділянки сільськогосподарського призначення, що використовували для будівництва.

Утім, найбільші сподівання пов'язані із залученням до вітчизняного ринку землі саме сільськогосподарських земель, загальна площа яких станом на 1 січня 2008 року становила 41 650 тис. га (рис. 6).

Для України розвиток іпотечного кредитування бізнесу в соціально-економічному плані не менш важливий, ніж житлове кредитування громадян. Особливо це важливо для малих і середніх торговельних підприємств. Найстабільнішим розвитком характерна комерційна іпотека в контексті придбання офісних, адміністративних та промислово-складських приміщень.

Відтак, ринок комерційної іпотеки діє в економічно розвинутих центрах України, особливо у Києві та Київській області. Перспективним залишається кредитування торговельних площ, попит на які щороку зростає. Щодо комерційної та промислової іпотек у інших регіонах України, то во-

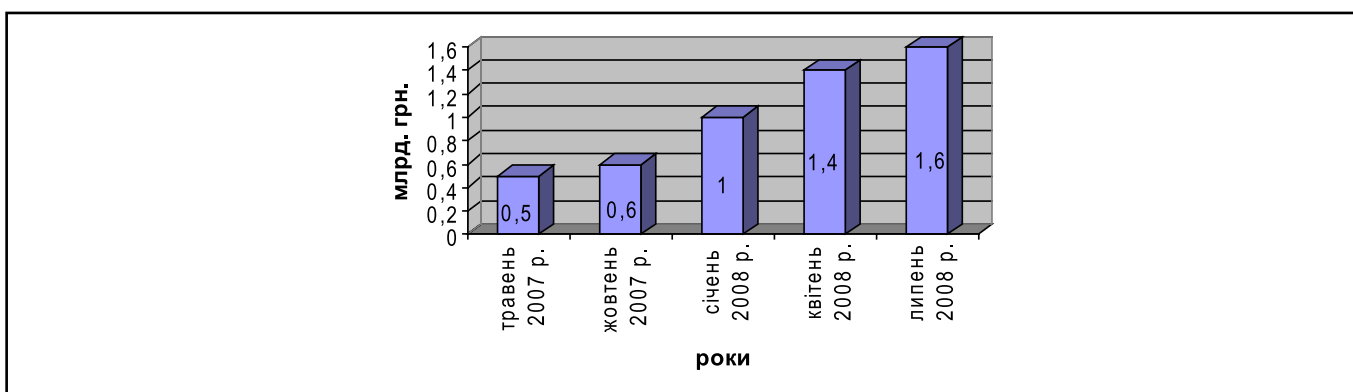
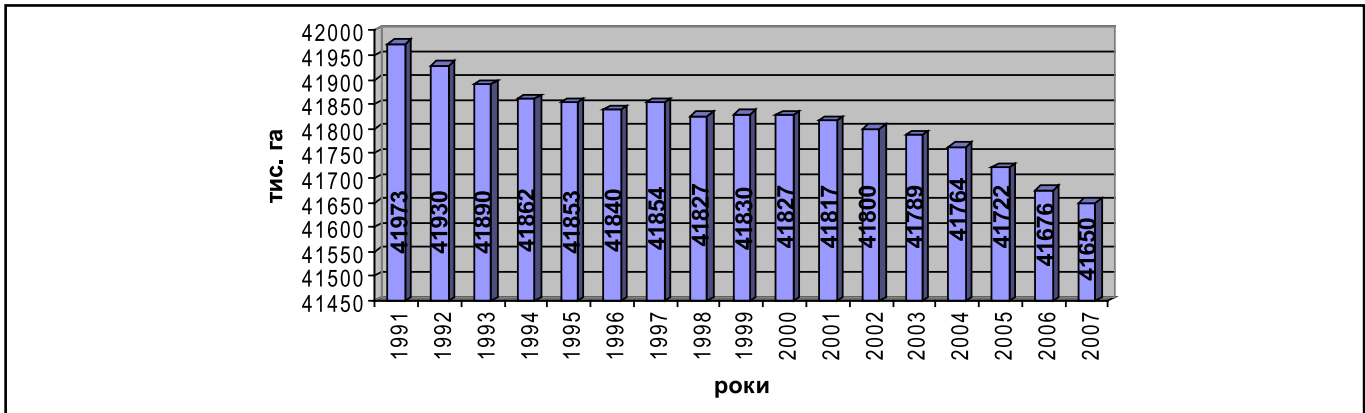


Рисунок 5. Динаміка цільового кредитування населення України на придбання земельної ділянки у 2007–2008 роках\*

\* Побудовано на основі [11].



**Рисунок 6. Динаміка площі сільськогосподарських угідь у 1991–2007 роках\***

\* Побудовано автором на основі [8].

на визначається рівнем фінансової забезпеченості потенційних покупців, чисельність яких незначна.

Внаслідок появи на іпотечному ринку Державної іпотечної установи, було рефінансовано тих операторів ринку, які підписали з нею домовленість. Так, у 2006 році обсяги рефінансування становили 21,8 млн. грн., у 2007 році – 110 млн. грн., а у 2008 році зросли до 2280 млн. грн. [5]. Крім того, це забезпечило розвиток вітчизняного ринку іпотечних фінансових інструментів, що, в свою чергу, підвищує ліквідність їх емітентів та розширює ринок цінних паперів. Хоча наприкінці 2007 року Укргазбанк уперше оголосив про емісію іпотечних облігацій загальною вартістю 50 млн. грн., а іпотечна установа другого рівня виявила намір провести емісію іпотечних облігацій на суму 1 млрд. грн., які будуть державною гарантією виданих іпотечних кредитів, інтерес потенційних інвесторів до них зростає.

Незважаючи на зазначене, у сфері іпотечних відносин назріло чимало проблем, які стримують подальший його розвиток:

- 1) криза банківської ліквідності, що унеможливує видачу довготермінових кредитів;
- 2) високий рівень ризиків іпотечного ринку та обмежений доступ до «довгих» дешевих ресурсів, що підвищують ціну іпотечних продуктів;
- 3) несприятливі тенденції на ринку нерухомості, стагнація житлового будівництва;
- 4) диспропорції у розвитку сегментів іпотеки та превалювання житлового сектору;
- 5) надмірна валютизація ринку;
- 6) практично відсутність вторинного іпотечного ринку та високо капіталізованих інституційних інвесторів у іпотечні цінні папери.

Можливі напрями вирішення проблем вітчизняного іпотечного кредитування:

- відновлення стабільності та ліквідності фінансово-банківського сектору, а також довіри населення до нього;
- використання механізму сек'юритизації іпотечних кредитів шляхом випуску цінних паперів, що вивільнить грошові кошти банків для подальшого кредитування;

- розвиток системи страхування іпотеки, що знизить ризики у цій сфері;
- активізація земельної іпотеки та залучення до неї земельних ділянок сільськогосподарського призначення;
- розробка та впровадження нових іпотечних продуктів, а також посилення фахового рівня осіб, що надають іпотечні кредити.

### Висновки

Відповідно до зазначеного функціонування вітчизняного іпотечного ринку України позитивно впливає на реальний сектор економіки, торкаючись безпосередньо чи опосередковано фінансової, кредитно-грошової, бюджетної політик та банківського сектору. Однак є проблеми, які стримують подальший розвиток іпотечних відносин у країні.

Подальші наукові дослідження будуть спрямовані на вивчення зарубіжного досвіду у сфері іпотечних відносин та можливості його застосування в українських реаліях.

### Література

1. Борисюк К.М. Ринок іпотечної нерухомості: стан та проблеми розвитку / К.М. Борисюк // Ринок цінних паперів України. – 2006. – №9–10. – С. 45–50.
2. Гринько О. Ресурсне забезпечення банківського іпотечного кредитування (питання теорії, методики, практики): [м–я] / Олена Гринько. – Сев–ль: Сев НТУ, 2006. – 273 с.
3. Погорельцева Н. Особливості становлення іпотечного ринку в трансформаційній економіці / Н. Погорельцева // Банківська справа. – 2006. – №3. – С. 26–38.
4. Савич В. Іпотечне кредитування в Україні: суперечності та тенденції розвитку: [м–я] / Василь Савич. – Івано-Франківськ: ІМЕ «Галицька академія», 2006. – 552 с.
5. Стан і тенденції розвитку іпотечного фінансування (Третій міжнародний інвестиційний конгрес страхової еліти, 18–19 червня 2008 р., м. Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unia.com.ua/>.
6. Бюлетень НБУ. – 2008. – № 2. – С. 166–167.
7. Юшко І.Г. Іпотечний та житловий ринок з точки зору первинних кредиторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unia.com.ua/>.
8. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

9. Міністерство аграрної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?7134>.

10. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18.10.2005 за № 2982-IV

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2982-15>.

11. Гриньков Д. Надел не удел / Д. Гриньков // Бізнес. – 2008. – №33 (812). – С. 38–42.

С. Ю. ПАХОМОВ,  
доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Світові фінанси як фактор загострення протиріч сучасної глобальної економіки

*У статті розглядаються особливості перебігу сучасних світогосподарських процесів в умовах глобалізації, а також змін, що відбуваються у світовій фінансовій системі. Особливу увагу приділено дослідженню віртуалізації фінансового простору, а також ризиків та небезпек, які були нею породжені.*

*В статье рассматриваются особенности течения современных мирохозяйственных процессов в условиях глобализации, а также перемен, происходящих в мировой финансовой системе. Особое внимание уделено исследованию виртуализации финансового пространства, а также рисков и опасностей, которые она спровоцировала.*

*This article deals with peculiarities of course of world modern economic processes under conditions of globalization, and also changes of world financial system. It emphasizes analysis of virtualization of financial sphere, and also risks and dangers, which it has caused.*

**Постановка проблеми.** За умови глобалізації світогосподарського простору фінансові потоки майже втратили зв'язок з потоками реальних ресурсів, що, в свою чергу, викликає глибинні зміни у функціонуванні світової економічної системи та її потрясіння у вигляді кризових явищ.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанню глобалізації світогосподарських процесів та дослідженню світової фінансової системи приділяється значна увага у дослідженнях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, зокрема у працях Д. Сміта [1], Дж. Сороса [3], М. Делягіна [4], З. Лучишиної [6]. Проте більш детального аналізу все ще потребує проблема вітуалізації фінансового простору та впливу цього явища на світову економіку.

**Метою статті** є комплексний аналіз особливостей перебігу сучасних фінансових процесів та їхнього впливу на економіку розвинутих країн та країн, що розвиваються.

**Викладення основного матеріалу.** Серед чинників, що загострюють суперечності між реальною і віртуальною економікою, первинне значення має переорієнтація товарних потоків на інвестиції в умовах глобалізації фінансових операцій.

Здавалося б, і в тому і в іншому випадку мова йде про використання фінансів на користь реального сектору. Проте

насправді рух грошей у цих випадках істотно розрізняється. Якщо в першому випадку відбувається зрощення грошей з реально існуючими матеріальними потоками, то в другому – старт грошей відокремлений від матеріального результату певним, часом тривалим, періодом. Для ринкових суб'єктів, що позичили гроші, – це період очікувань. Причому протягом терміну очікувань, в умовах розгулу віртуальних фінансових ігор, доля проекту може бути тісно зв'язана з різного роду спекуляціями: із спекулятивними ставками, рейтингами, перепродажами акцій на вторинному ринку, переуступками учасниками проекту своєї частки і т.д. Доля проекту може бути пов'язана з дестабілізацією ситуації через провал складних багатоповерхових схем; або, навпаки, із зміцненням віри в успіх і зростанням котирувань акцій. Усе це свідчить про безліч ризиків, які пов'язані з невизначеністю і ймовірнісним характером процесів, що протікають у віртуальному середовищі.

Ризики, пов'язані з нестійкістю, істотно зростають у зв'язку з використанням учасниками проекту похідних фінансових інструментів – деривативів, а також у зв'язку з небезпекою підміни переходу грошей із віртуального буття в реальне зворотним відтоком засобів з реальної економіки в економіку віртуальну. Адже віртуальна економіка володіє домінуючою можливістю регулювання сукупності фінансових потоків і в реальному, і у віртуальному сегментах.

У процесі віртуальних операцій, що відбуваються навколо навіть цілком реального проектного інвестування, відбувається наростаючий відрив віртуального капіталу від реального попиту на інвестиції, і дія цього чинника, що впливає на інвестиційний простір у глобальному масштабі, не може не породжувати щонайгостріших суперечностей між двома зазначеними (реальною і віртуальною) сферами. До речі, багато в чому саме на цьому ґрунті влітку 1997 року в країнах Азії назріла кризова ситуація. Трапилося так, що обіцяна інвесторам прибутковість виявилася нереалістичною. Спекулятивні накрутки у віртуальній сфері різко порушили взаємозв'язок з прибутковістю в реальному секторі. В результаті масового скидання акцій і підвищеного попиту на грошову ліквідність розвернулися кризові процеси, що обернулися світовою фінансовою кризою.

Звичайно, криза – це явище неповсякденне. Але його еквівалентом у «мирний час» все частіше стає система вельми небезпечних «пузирів», похідних від деформацій віртуального капіталу. Характерним є те, що у всіх цих випадках джерелом підвищених ризиків і суперечностей є короткострокові гроші, які найбільш адаптивні до віртуального капіталу. Саме з короткостроковими грішми пов'язана така небезпечна для стабільності фінансова паніка. Світовий досвід свідчить і про те, що віртуальний капітал не тільки крихкий, нестабільний і вразливий, а й у ситуаціях загострення суперечностей виконує роль посилюючого каталізатора. І в цьому відношенні теж особливо небезпечними є віртуальні за своїм походженням похідні інструменти – деривативи. Саме використання цих інструментів супроводжується могутнім сплеском спекулятивних операцій, зростанням віртуального капіталу і з цієї причини – значним відривом його від реальної економіки.

Показово, що тільки негайно оплачувані валютні операції «спот» у сучасній глобальній ситуації майже в 70 разів перевищують сукупний об'єм міжнародної торгівлі товарами. У таких умовах – при величезному перевищенні маси віртуальних грошей над можливостями їх освоєння – інколи досить здійснювати операції, пов'язані з дельта-хеджуванням, щоб отримати ефект стадної поведінки; навіть якщо до цього ризик дестабілізації був приглушеним. Як писав Дж. Сорос: «Похідні фінансові інструменти з часом ставали все більш складними, і деякі з них пов'язані з вищим ризиком викликати збій в русі цін, ніж інші. Крах фондового ринку в 1987 році був обумовлений широким розповсюдженням дельта-хеджування та портфельного страхування. Ті, хто володів такою страховкою, стали більш активніше інвестувати в цінні папери, ніж тоді, коли у них такої страховки не було. Коли спад ринкової кон'юнктури привів в дію механізми страхування, раптовий сплеск продажів зумовив збій у функціонуванні ринку і зрештою його крах» [3].

У цілому важливо відзначити, що надії, які покладалися на прискорення розвитку на світових фінансових ринках, не виправдалися. Причому ризики і прояви нестабільності, які зумовлені віртуалізацією фінансів, носять системний характер. Так, фінансова лібералізація не привела до переміщення ресурсів з високо розвинутих і благополучних країн у бідні і знедолені країни; нові фінансові інструменти (деривативи), що виростили з віртуалізації, не поліпшили, як очіувалося, управління ризикованими операціями; фінансова віртуалізація виявилася перешкодою для розвитку такого важливого для економіки ринку довгострокового позикового капіталу; доступність для підприємств позикового капіталу не збільшилася на основі розвитку фондового ринку, що конкурує з банківським капіталом; лібералізація руху фінансів на основі досягнутої відвертості національних економік не підвищила шанси на фінансування незахідних компаній; наполеглива вимога з боку світових фінансових центрів щодо дерегулювання економік не привела до появи загального і доступного для всіх світового фінансового ринку;

продеклароване Заходом завдання залучення капітальних активів Периферії в світовий господарський оборот не було вирішеним і т.д.

Симптоматично для долі світової господарської системи і те, що глобалізація, зокрема через віртуальний фінансовий капітал, великою мірою зруйнувала внутрішньодержавні механізми макроекономічного регулювання. І при цьому їх (цих механізмів) різке ослаблення не було компенсоване інститутами глобального регулювання.

За підсумками глобальних змін на національному і глобальному рівні посилюються диспропорції і неув'язки. Наростає різновекторність тенденцій розвитку. Що ж до розриву між матеріально-речовинними і фінансовими потоками, то він вимірюється десятками разів [1].

Свій внесок в розмивання ефекту макрорегулювання вносять і асинхронність між циклічними і динамічними характеристиками традиційних галузей економіки і швидкістю обороту короткострокових грошей, які властивих для віртуальних фінансів. Мабуть, найбільш тривожним для людства аспектом глобальної фінансової експансії є розкол високорозвинутих країн і більшості країн третього світу, що посилюється під впливом експансії. Блага, які містить в собі глобальна фінансова система і витікаючи з неї нові небезпеки, опинилися в сучасному світі розділеними між різними країнами і, більш того, різними світами. Під впливом закономірностей і регулюючих механізмів, властивих домінуючим віртуальним фінансам, полюсом небезпек і руйнівних ефектів виявилася і без того відстала і деградує (не вся, а тільки глибока) світова Периферія. На відміну від таких країн, як Китай, що успішно протистоять фінансовим ризикам завдяки вдало збудованим інституційним захисним механізмам і могутній енергетиці, що йде від національного духу, рядові країни Периферії, нездатні протистояти неоліберальним правилам відвертості і дерегулювання, які нав'язуються Заходом, опинилися буквально в зоні лиха. І основним носієм деструктивних дій виявилася саме фінансова експансія.

Підвищена небезпека для країн Периферії, що йде від віртуальної складової глобального фінансового капіталу, останніми роками стала виявлятися не тільки в уповільненій деградації, а й у кризових катаклізмах, які супроводжуються «ефектом доміно». У новітній глобальній ситуації фінансові потоки перетворюють системний ризик таким чином, що труднощі, з якими стикаються одна або декілька країн, відбиваються на значній частині глобального фінансового простору. Зі всією очевидністю це показала азіатська фінансова криза 1997 року, коли крах валюти Таїланду лише трохи сколихнув іноземні валютні ринки, привів до падіння валютних курсів зі всієї Азії, а також на ринках Росії і до Латинської Америки. Отже, нині тісна взаємопов'язаність національних ринків означає, що проблеми, які виникають на одному з них, негайно відбиваються на інших. Але тут же треба відзначити, що вражає цей «ефект доміно» ті або інші країни вельми вибірково: адже обійшов же цей катастрофічний процес благо-

получні країни; і навіть Китай, який захищався «забороненою» Заходом бронєю – вибіркової закритості, вистояв. Жертвами виявилися лише країни, які були «слухняними» Заходу. Симптоматично, що властива віртуальному простору стадна паніка вражає, перш за все, ринки слабких країн, а країнам світового авангарду навіть в самих неприємних, німи ж спровокованих ситуаціях (бухгалтерський скандал в США) вдається відбутися «легким переляком».

Звичайно ж, благополуччя західних країн є також досить нестабільним, що і підтвердила світова фінансова криза, яка розпочалася саме з США у 2008 році. Проте куди небезпечнішими (навіть порівняно з глибокими кризовими явищами) є ті удари бумерангом по Заходу, джерелом яких є бідність і катастрофічна деградація знедолених глобалізацією слаборозвинених країн, особливо арабських країн ісламу, що стали особливо жорстокими. Адже тероризм, а також хвилі імміграції, що захльостують Захід, в майбутньому трансформують західний світ у щось кардинально інше; і це є результатом катастрофічного програшу більшості країн третього змагання з країнами Золотого мільярда в умовах глобалізації.

У статті А. Зуєва і Л. Мясникової зазначено: «Глобалізація посилила суперечності «Захід – не Захід». Велика частина людства, що не потрапила в «золотий мільярд», перетворюється в той «небезпечний клас», яким був пролетаріат індустріального суспільства XIX століття; абсолютне зубожіння «незаходу» збільшується (як і передбачав Маркс), так, за даними ООН, за останніх 20 років положення 1,8 мільярда людей, що знаходяться за межею бідності, тільки погіршало; глобалізація підриває роль держави, яка «стає упоперек горла» ТНК; суперечність «держава – ТНК» за певних умов може привести до антиглобалістської революції, яка буде очолена державою; віртуальне середовище всесвітнього кіберпростору стало «другою природою», в якій життя людей позбавлене екзистенціальних сенсів; людина приходиться в суперечність з своєю природою; має місце структурна криза акумуляції капіталу, що робить безглузким підприємництво.

Можна вказати ще багато дрібніших, але не менш значущих суперечностей, які також не вирішуються в рамках діючої парадигми. Така суперечлива парадигма, по суті, вже веде до біфуркації, до процесу, в який прискорено втягується постмодерн. Результат цього процесу непередбачуваний, і його може визначити тільки час» [5].

Потрібно відзначити, що струс світогосподарських засад кризою 1997–1998 років, а також погрози, витікаючі від провальних країн в адресу, перш за все США, примушують світові економічні власті задуматися над проблемами виправлення існуючого світопорядку.

Сама азіатська криза спонукала лідерів постраждалих країн висловити обурення з приводу західної неоліберальної стратегії, що ламає національно-державні межі країн, що розвиваються, на користь Заходу, який перевершує їх

по критеріях конкурентоспроможності. Особливо симптоматичними в цьому відношенні були вислови прем'єр-міністра Малайзії Махатхира Мохамеда. Саме він на повний голос заявив про те, про що всі знали: про підступну роль для молодих, нестабільних індустріальних країн західних вимог щодо неекономічної відвертості, про роль міжнародних валютних спекуляцій і установок МВФ у формуванні передумов східноазійської кризи. Услід за ним і інші лідери зазначили, що міжнародна фінансова система, її лібералізація сприяла лише тим, хто вже завоював пануючі і привілейовані позиції в світовій економіці. До речі, і міжнародний фінансист Дж. Сорос теж визнав, що нерегульована експансія, особливо фінансового капіталу, загрожує самому існуванню капіталізму і що заради самозбереження капіталізм повинен зважитися на радикальні заходи. І хоча сам він отримав великі вигоди з лібералізації, Сорос – у дусі Кейнса – заявив, що «надмірна лібералізація приводить до анархії, згубної для стабільності, якої так потребує капіталізм для свого впорядкованого зростання і для зміцнення демократії, такої бажаної для ліберального бачення «відкритого суспільства» [3].

Джерела задумливості Заходу з приводу плодів своєї фінансової експансії полягали і в тому, що реакцією на спровоковану (як багато хто вважає) західними ТНК азіатську кризу стало відгородження постраждалих азіатів через багатодержавне об'єднання АСЕАН + 3. Чимале значення в тому ж напрямі мав офіційно визнаний Заходом (що, до речі, назрівав давно) крах МВФ як реформаторської організації. Нарешті, зсередини Захід підпирив антиглобалізм, що об'єднав в найкоротші терміни сотні тисяч супротивників МВФ, ВТО, самітів «сімки». Отже з багатьох причин, а не тільки із-за усвідомлення природи кризи 1997–1998 років, Захід в кінці XX – на початку XXI сторіччя вперше за роки глобальної експансії вимушений був приймати деякі, спочатку вельми малозначні заходи, направлені на впорядкування хаотичності і стабілізації світової економіки по критеріях, вигідних світовій спільноті в цілому.

У результаті корекції стратегії, яка діяла, відбулося поступове повернення до неокейнсіанських антикризових моделей, що є тотожним згортанням (хоч би частковому) згубного для країн, що розвиваються, неолібералізму. На практиці, що теж істотно, фінанси нових ринків перестали бути джерелом надвисоких доходів для спекулятивних інвесторів, чому багато в чому сприяло перенесення (хоч і відносне) акцентів у країнах, що розвивалися, із спекуляцій на інвестиційні вкладення в реальний сектор. Концептуальною поразкою Заходу з'явилося визнання (завдяки позиції Світового банку) важливості, особливо для країн, що розвиваються, і перехідних економік істотного посилення регулюючої функції держави на добротній інституційній основі. Ці й інші стабілізуючі фінансові ринки міри були офіційно схвалені відповідно, на миттєвій після східно-азійської фінансової кризи щорічній зустрічі на вищому рівні між МВФ і Міжнародним банком ре-

конструкції і розвитку. Там же було ухвалено рішення про ефективніші міжнародні механізми моніторингу і публікації прозорішої фінансової інформації з метою запобігання кризам в майбутньому, проте через десять років Захід зіштовхнувся з кризою ще більшого масштабу.

### Висновки

Світова фінансова криза, як і загальна дестабілізація світових фінансових ринків, дає поштовх і численним інтелектуальним пошукам, направленим на впорядкування світогосподарської ситуації. В цілому ж в цьому відношенні зроблено дуже мало, і ситуація частково поліпшується не стільки за рахунок стабілізаційних заходів, скільки через очікуване настання сприятливої (у сенсі зниження хаотичності) фази світогосподарського циклічного розвитку. І не виключено, що зміна нинішнього уповільненого розвитку

фазою зростання дасть нові, мабуть більш вагомі, докази потужності фінансового глобального екстремізму.

### Література

1. Smith D.A. et al. (eds.). States and Sovereignty in the Global Economy. N.Y., 1999. D. 54.
2. Kurtzman J. The Death of Money. N.Y., 1997, p. 12.
3. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм / Сорос Дж. – Москва, 2001. – С. 78.
4. Делягин М. Мировой кризис. Общая теория глобализации / Делягин М. – Москва. Инфра-М., 2005. – С. 221.
5. Ж. Свободная мысль. №1, 2002. – С. 60.
6. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / Луцишин З.О. – К.: Вид-во «Друк», 2002. – 320 с.
7. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты / Михайлов Д.М. – М.: Экзамен, 2004. – 768 с.

А.Ю. ЖУКОВСЬКА,  
к.е.н., Тернопільський державний економічний університет

# Інституційні форми громадянського суспільства: тенденції становлення та розвитку

*У статті розглянуто тенденції становлення та розвитку основних інституційних форм громадянського суспільства: політичних партій, громадських і релігійних організацій тощо. Досліджено нормативно-правову базу функціонування громадянського суспільства та виявлено основні її недоліки. Проаналізовано діяльність неурядових організацій як однієї із основних інституційних форм громадянського суспільства. Запропоновано шляхи удосконалення нормативно-правової бази функціонування громадянського суспільства на основі рекомендацій Європейського союзу.*

*В статье рассмотрены тенденции создания и развития основных форм гражданского общества: политических партий, гражданских и религиозных организаций. Исследована правовая база функционирования гражданского общества и определены основные ее недостатки. Проанализирована деятельность негосударственных организаций как одной из основных форм гражданского общества. Предложены пути совершенствования правовой базы деятельности гражданского общества на основе рекомендаций Европейским союзом.*

*In article tendencies of creation and development of the basic forms of a civil society are considered: political parties, the civil and religious organizations. The legal base of functioning of a civil society is investigated and its basic lacks are defined. Activity of not state organizations as is analyzed by one of the basic forms of a civil society. It is offered to a way of im-*

*provement of legal base of activity of a civil society on the basis of the recommendations offered by the European Union.*

**Постановка проблеми.** Однією з основних умов утвердження демократичних політико-економічних відносин у країні є розвиток громадянського суспільства, який сприяє зміцненню засад ринкової соціально орієнтованої економіки та виступає одним із магістральних напрямів трансформації українського суспільства на шляху наближення його до відповідних європейських стандартів. Розвиток громадянського суспільства зумовлюється розвитком основних його інституційних форм: політичних партій, громадських і релігійних організацій, рухів, спілок, фондів, асоціацій тощо.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню проблем формування громадянського суспільства присвячена велика кількість зарубіжних і вітчизняних публікацій. Серед науковців, які висвічували цю тематику у своїх працях, слід відмітити О. Михайловську, Т.О. Войтенко, О.С. Гончарук, Ю.О. Привалова, О. Онищенко, А.І. Кудряченка, Л. Паливоду, О. Кікоть та багато інших [1–5]. Не применшуючи значення проведених досліджень у цій сфері, слід зазначити, що в сучасній науковій літературі практично відсутні комплексні фундаментальні дослідження процесу становлення та розвитку інституційних форм громадянського суспільства, що зумовлює актуальність теми цієї статті та дозволяє сформулювати її мету.

**Метою статті** є визначення основних інституційних форм громадянського суспільства, окреслення основних тенденцій їх становлення та розвитку, а також розробка шляхів удосконалення умов їх функціонування.

**Викладення основного матеріалу.** Найчисельнішою інституційною формою громадянського суспільства вважаються політичні партії, які є добровільним об'єднаннями людей, що прагнуть домогтися реалізації ідей, які вони поділяють, та задовольнити спільні інтереси. Природа політичних партій полягає в тому, що вони об'єднують у своїй структурі громадян певних соціальних верств і груп, і завдяки цій структурі партія бере участь у процесах здобуття, утримання та впливу на державну владу. З іншого боку, політичні партії як організована частина певної соціальної спільноти відображають її політичну ідеологію у прагненні змінити або зберегти існуючі у суспільстві відносини, а також роль, характер і реалізацію державної влади.

Громадські організації виступають невід'ємним елементом будь-якого демократичного суспільства. Їх соціально-політичне значення і роль полягають у тому, що вони допомагають людям у повсякденному житті, звільняють громадян від необхідності постійно вирішувати безліч проблем, відкривають широкі можливості для суспільної ініціативи народу та для здійснення ним самоврядування. Саме тому громадські організації та рухи – це добровільні масові об'єднання громадян, що виникають внаслідок їхнього вільного волевиявлення на основі спільних інтересів і завдань.

Варто наголосити на відносній відокремленості громадських організацій від політики, яка зумовлена тим, що держава безпосередньо не втручається в їхню діяльність, а лише регулює її відповідно до чинного законодавства. Суттєва відмінність громадських організацій від політичних партій полягає в тому, що вони не мають владних повноважень та не ставлять за мету оволодіння державною владою. Громадські організації відрізняються від усіх інших суспільних угруповань насамперед особливостями свого функціонування (виникненням за ініціативою знизу, фактичною єдністю, забезпеченням інтересів своїх членів та прихильників) та принципами діяльності (добровільністю, поєднанні особистих і суспільних інтересів, самоврядуванням, рівноправністю, законністю, гласністю). Отже, за своєю природою і характером діяльності громадські організації не є політичними організаціями, але сама по собі їхня діяльність часто набуває політичного характеру, оскільки вони, об'єднують людей, котрі належать до політичних сил (патріотичні сили, національно зорієнтовані групи, прихильники реформування суспільства), та становлять потенційну базу для виникнення на їхній основі нових політичних партій.

Закріплене в Конституції України право громадян на відправлення релігійних культів і ритуальних обрядів, проведення релігійної діяльності обумовлює виникнення та функціонування різного роду релігійних організацій, зокрема релігійних товариств, управлінь, центрів, монастирів, релігій-

них братств, духовних навчальних закладів, які являють собою стійкі організаційні системи зі специфічними цілями та конкретними способами їх досягнення. Діяльність такого роду організацій пов'язана із задоволенням релігійних потреб громадян, і правом на участь у суспільному житті.

Окрім політичних партій, громадських і релігійних організацій існує ще багато різноманітних інституційних форм громадянського суспільства, серед яких варто відзначити рухи, громадські об'єднання культурних зв'язків з іноземними державами, спілки, фонди, асоціації, товариства, академії, комітети, клуби, федерації, ліги тощо.

В Україні діяльність інституційних форм громадянського суспільства регулюється великою кількістю законодавчих і нормативно-правових актів, зокрема: Конституцією України, Цивільним кодексом України, законами України «Про об'єднання громадян», «Про благодійництво та благодійні організації», «Про політичні партії в Україні», «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», «Про професійних творчих працівників та творчі спілки», «Про молодіжні та дитячі організації», «Про свободу совісті та релігійні організації», «Про органи самоорганізації населення», «Про концесії» тощо. Окрім вище перерахованих нормативно-правових актів окремі аспекти функціонування громадянського суспільства регулюються законами України «Про звернення громадян», «Про інформацію», «Про порядок висвітлення діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування в Україні засобами масової інформації», «Про соціальні послуги», а також низкою указів Президента України та постанов і розпоряджень Кабінету Міністрів України.

Детальний аналіз вищезгаданих законодавчих і нормативно-правових актів дозволяє стверджувати, що на сьогодні вони не відповідають потребам ефективної діяльності громадянського суспільства. Зокрема, їм притаманний цілий ряд недоліків, які суттєво стримують розвиток громадянського суспільства в Україні. Серед цих недоліків слід виокремити: неузгодженість законодавчих і нормативно-правових актів один з одним; заборону створення об'єднань спільно з фізичними та юридичними особами; заборону громадським об'єднанням діяти в регіонах, в яких вони незареєстровані; заборону захищати права громадян, які не є членами цих організацій; існування подвійної реєстрації громадських організацій; тривалий період реєстрації громадських організацій та подвійну плату за цю реєстрацію; закритість інформації про державні реєстри громадських та благодійних організацій; заборону організаціям громадянського суспільства займатися комерційною діяльністю.

У контексті євроінтеграційних прагнень України подальший розвиток інститутів громадянського суспільства має стимулюватися насамперед вдосконаленням діючої нормативно-правової бази шляхом приведення її у відповідність до європейських стандартів.

На сьогодні в Україні також сформована широка мережа інститутів громадянського суспільства, які розташовані по

всій території країни. Кількість зареєстрованих громадських об'єднань постійно зростає. Так, у 2007 році в порівнянні з 2005 роком в Україні втричі зменшилася кількість відмов у реєстрації політичних партій та громадських організацій. За даними Міністерства юстиції, якщо протягом 2005 року було відмовлено у реєстрації 21 політичній партії, 91 громадській та 29 благодійним організаціям, то протягом 2006 року було відмовлено у реєстрації лише чотирьом політичним партіям, 85 громадським та 9 благодійним організаціям. У 2007 році було відмовлено у реєстрації трьом політичним партіям, 26 громадським та трьом благодійним організаціям. Ці показники свідчать про сприяння з боку держави у розвитку громадянського суспільства.

За даними Державного комітету статистики України, станом на 1 січня 2008 року в Україні зареєстровано 275 728 об'єднань громадян, з яких: 211 723 політичних партій, 64 005 громадських організацій, 802 спілки об'єднань громадян, 11 317 благодійних організацій і 68 873 профспілкових організацій [2] (табл. 1). Попри те, що більшість з них існує лише формально, чималу частку становлять і реально функціонуючі об'єднання (за різними підрахунками, від 14 до 40%).

Громадські організації є однією із найчисельніших інституційних форм громадянського суспільства. Вони переважають всі інші інститути за масовістю залучення громадян до своєї діяльності, яка охоплює практично всі сфери суспільного життя.

Творчий центр «Каунтерпарт» при проведенні дослідження «Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України. 2002–2006 роки» [9] застосував класифікацію, згідно з

якою всі неурядові організації розподіляються за секторами діяльності (18 позицій), причому респонденти могли обрати до трьох основних секторів, в яких працює їхня організація.

Майже половина респондентів зазначила сектор «діти і молодь» (45%) як один з трьох основних секторів своєї діяльності. Наступними за вагомістю є сектори «вирішення соціальних питань» (38%) та «права людини» (31%). У галузі «громадянська освіта» працюють 28% опитаних організацій. За іншими позиціями учасники дослідження висловилися таким чином: «розвиток сектору неурядових організацій» – 19%, «культура, мистецтво, література» – 15, «політика, законодавство, держава» – 15, «жінки» – 11, «розвиток бізнесу» – 9, «екологія, захист навколишнього середовища» – 8, «засоби масової інформації» – 8, «ВІЛ/СНІД» – 7, «права споживачів» – 3, «професійні асоціації» – 3, «релігійні асоціації» – 3, «інше» – 10% (див. рис.).

Найбільш активно в Україні створюються громадські організації професійного спрямування – об'єднання лікарів, вчителів–правників тощо, яких в 2007 році в Україні легалізовано понад 400 (за 2006 рік – 236). Наступними у рейтингу громадської активності є громадські організації оздоровчого та фізкультурно–спортивного спрямування: за 2007 рік таких організацій в областях України зареєстровано понад 300 (за 2006 рік – 335). Серед найпоширеніших громадських організацій також можна назвати молодіжні (180 зареєстровано у 2007 році, 192 – за 2006 рік), ветеранів та інвалідів (115 – у 2007 році, 114 – за 2006 рік), освітні (114 – у 2007 році, 108 – за 2006 рік), націо–

**Загальна кількість зареєстрованих інституційних форм громадянського суспільства станом на 1 січня 2008 року \***

	Всього	Із загальної кількості постійно діючий центральний орган має місцевий статус	Осередки громадських організацій та політичних партій усіх рівнів
<b>Об'єднань громадян, всього</b>	<b>275728</b>	<b>40613</b>	<b>232296</b>
<b>Політичні партії</b>	<b>211723</b>		<b>211582</b>
<b>Громадські організації</b>	<b>64005</b>	<b>40613</b>	<b>20714</b>
громадські рухи	485	257	218
об'єднання національних та дружніх зв'язків	2293	1571	558
молодіжні об'єднання	6597	3985	2426
у тому числі студентські	412	314	82
дитячі організації	1674	1294	366
жіночі організації	2182	1037	1099
об'єднання ветеранів та інвалідів	5617	2480	3057
у тому числі об'єднання ветеранів та інвалідів війни	2031	680	1339
об'єднання професійної спрямованості	6866	4159	2181
об'єднання (товариства) охорони природи (екологічні)	1539	924	553
об'єднання (товариства) охорони пам'яток історії та культури	408	277	127
оздоровчі та фізкультурно–спортивні об'єднання	10366	7799	2237
об'єднання із захисту населення від наслідків аварії на ЧАЕС	888	396	482
науково–технічні товариства, творчі об'єднання	1140	688	298
освітні, культурно–виховні об'єднання	3512	2384	920
інші громадські організації	20438	13389	6192
<b>Спілки об'єднань громадян</b>	<b>802</b>	<b>453</b>	<b>234</b>
<b>Благодійні організації об'єднань громадян</b>	<b>11371</b>	<b>8696</b>	<b>1734</b>
<b>Профспілкові організації</b>	<b>68873</b>	<b>7171</b>	<b>61575</b>

\* Примітка. Наведено за [2].



**Основні види діяльності неурядових організацій в Україні\***

\* Наведено за [9, с. 22].

нальних та дружніх зв'язків (72 – у 2007 році, 60 – за 2006 рік) [8].

Особливістю інститутів громадянського суспільства в Україні є чітко виражена національна приналежність. Про це свідчить те, що переважна більшість з них, тобто 85%, функціонують на місцевому та обласному рівнях, 10% – на загальнодержавному і лише 5% носять міжнародний характер. Цей факт вказує на високу зацікавленість насамперед у місцевих справах, в облаштуванні найближчого життєвого простору, що відкриває широкі перспективи для співпраці громадського сектора та органів місцевого самоврядування.

Аналіз суспільних проблем, вирішенням яких займаються неурядові організації, засвідчує, що представництво та захист прав належить до найпоширеніших видів діяльності, а 88% із них так чи інакше займаються адвокатуванням (представництвом та захистом прав і інтересів громадян та суспільних інтересів) [4, с. 28]. Згідно з дослідженням, проведеним творчим центром «Каунтерпарт» у березні 2007 року, «Неурядові організації та протидія корупції: роль, стан, перспективи. Звіт про результати дослідження» [4] за важливістю суспільних проблем, для вирішення яких неурядові організації готові провести адвокатські кампанії (діяльність, спрямовану на досягнення конкретних результатів у вирішенні суспільно значимих проблем шляхом впливу на органи державної влади, посадових осіб, інших суб'єктів, з метою прийняття ними позитивних рішень, із захисту прав і законних інтересів громадян), названо захист прав громадян, моніторинг діяльності виконавчої влади та запровадження етичних і адміністративних стандартів, соціальна незахищеність населення.

Регіональний аналіз пріоритетних суспільних проблем свідчить, що захист прав громадян є найбільш актуальною проблемою для всієї України, тоді як питання безробіття більш актуальне на Заході у порівнянні з іншими регіонами. Якщо проблемами екології більше переймаються організації

Сходу, то соціально незахищеністю населення – громадські організації південного регіону. Надання адміністративних послуг населенню, моніторинг діяльності виконавчої влади, стандарти та корупція у системі вищої освіти також є більш пріоритетними на Заході, ніж в інших регіонах України. Реформування судової системи – найбільш актуальне для громадських організацій центрального регіону [4, с. 38].

Слід відмітити, що хоча в країні і спостерігається позитивна динаміка кількісного зростання громадських організацій та зростання їх організаційної спроможності, показники довіри населення до цих інститутів залишаються на досить низькому рівні. За даними соціологічного моніторингу «Українське суспільство (1992–2006 роки)», яке було проведене Інститутом соціології Національної академії наук України, у 2004 році на запитання «Який рівень Вашої довіри благодійним фондам, громадським асоціаціям і об'єднанням?» 27,3% респондентів відповіли «Зовсім не довіряю», 22,5% – «Переважно не довіряю», 34,9% – «Важко сказати, довіряю чи ні» і 12,2% – «Переважно довіряю», 3,0% – «Цілком довіряю». У 2005 році зовсім не довіряли зазначеним громадським інститутам 22,7% опитаних, переважно не довіряли – 25,7, вагалися з відповіддю – 37,8, переважно довіряли – 12,0, цілком довіряли – лише 1,5%. Не зазнало суттєвих змін співвідношення довіри/недовіри до громадських об'єднань і у 2006 році, коли відповіді на те саме питання розподілилися так: «Зовсім не довіряю» – 23,2%, «Переважно не довіряю» – 26,8, «Важко сказати, довіряю чи ні» – 37,8, «Переважно довіряю» – 10,3, «Цілком довіряю» – 1,9%. Таким чином, середній бал індексу довіри (за 5-бальною шкалою) до благодійних фондів, громадських асоціацій і об'єднань протягом останніх трьох років залишався незмінно низьким, тобто на рівні 2,4 бала [10, с. 30].

За даними національного репрезентативного соціологічного опитування, проведеного Українським інститутом со-

ціальних досліджень ім. Олександра Яременка та Центром «Соціальний моніторинг» у 2007 році, на питання про довіру до громадських об'єднань сума відповідей «Повністю не довіряю» та «Скоріше не довіряю, ніж довіряю» становила 43%, у той час як сума відповідей «Повністю довіряю» та «Скоріше довіряю, ніж не довіряю» становила лише 35% [7].

Основними причинами низького рівня довіри до громадських організацій та громадської пасивності є зайнятість населення повсякденними проблемами виживання, недостатня поінформованість про діяльність існуючих громадських організацій та ефективність їхньої діяльності, пасивність самих громадських організацій щодо інформування громадян та їх залучення до своєї діяльності.

Детальний аналіз функціонування окремих інституційних форм громадянського суспільства свідчить, що на сьогоднішній день процес становлення громадських організацій в Україні досяг помірного рівня розвитку, що відповідає політичним та соціально-економічним реаліям. Участь неурядових організацій у кожній сфері суспільного буття постає дієвою складовою демократизації вітчизняного суспільства. Водночас громадянському суспільству України притаманний ряд недоліків, зокрема: розпорошеність основних його інститутів; невелика кількість реально діючих інституційних форм та малопроможність мобілізувати широку громадськість; низька активність співпраці та взаєморозуміння між громадянським суспільством, з одного боку, та державним і приватним секторами – з іншого; низький рівень поінформованості громадськості про діяльність неурядових організацій; недостатня горизонтальна координація діяльності між його інститутами; недостатній рівень кваліфікації керівних кадрів; нерозвиненість системи навчання та підвищення кваліфікації керівників і працівників інститутів громадянського суспільства; недостатній рівень попиту на послуги неурядових організацій з боку приватних осіб, установ і організацій. У силу цих причин більшість громадян вважає, що потенціал неурядових організацій ще недостатній для того, щоб забезпечити їх участь у вирішенні широкого спектра проблем суспільного життя.

Підсумовуючи проведений аналіз, слід підкреслити, що на сьогодні у практиці функціонування неурядових організацій в Україні існує низка нормативно-правових, фінансово-економічних та соціально-психологічних проблем, які перешкоджають повному використанню їх наявного потенціалу.

Вітчизняні нормативно-правові акти, які регулюють діяльність громадських організацій, не цілком відповідають потребам ефективної діяльності громадянського суспільства, а також європейським стандартам у цій галузі. Серед найбільш суттєвих недоліків вітчизняного законодавства необхідно відзначити: відсутність у юридичних осіб права виступати засновниками громадських організацій та унеможливлення створення спільних об'єднань фізичними та юридичними особами; поділ громадських об'єднань за їх територіальним статусом на міжнародні, всеукраїнські та місцеві, що призводить до заборони їм провадити свою діяльність за межами

території реєстрації та викликає додаткові складнощі у процесі реєстрації; дозвіл громадським об'єднанням захищати права тільки своїх членів, що практично рівнозначно забороні захисту прав інших громадян та ставить під сумнів зацікавленість держави у розвитку правозахисного руху; нерівні умови реєстрації невідприємницьких та бізнесових структур.

### Висновки і перспективи подальших досліджень

З огляду на рекомендовані Європейським союзом параметри функціонування громадських організацій пріоритетними напрямками удосконалення нормативно-правового забезпечення діяльності громадських організацій мають стати: обрання більш раціональної моделі системи законодавства для організацій громадянського суспільства; прийняття у новій редакції Закону України «Про об'єднання громадян»; внесення відповідних змін у деякі законодавчі акти, зокрема закони України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців», «Про благодійництво та благодійні організації», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про оподаткування доходів фізичних осіб», «Про соціальні послуги»; зміцнення партнерських відносин між органами державної влади й організаціями громадянського суспільства у процесі реформування законодавства для «третього сектору» та реалізація органами виконавчої влади задекларованих можливостей активної участі громадськості у формуванні політичних рішень; проведення постійного моніторингу Міністерством юстиції України та громадськими організаціями нормативно-правових актів на їх відповідність європейським стандартам та дотримання їх на практиці; розгорнення широкої інформаційно-освітньої роботи щодо пропагування європейських стандартів розвитку громадянського суспільства серед громадян, їх об'єднань та державних службовців.

Окрім вищезазначених рекомендацій щодо удосконалення нормативно-правового забезпечення функціонування основних інститутів громадянського суспільства доцільно здійснити ряд заходів, без яких не можливе досягнення системного та комплексного ефекту в реалізації названих напрямків, зокрема: розробити та запровадити спільно з організаціями громадянського суспільства державну Стратегію розвитку громадянського суспільства України; сприяти розширенню та підвищенню якості роботи консультативно-дорадчих органів (громадських рад) при урядових органах, активізувати проведення громадсько-урядових консультацій на постійній основі; створити дієві податкові стимули для бізнесу і громадян надавати коштів громадським організаціям; забезпечити рівні можливості для громадських та державних організацій надавати соціальні послуги населенню за рахунок державного та місцевого бюджетів; припинити практику прямого бюджетного фінансування громадських організацій та запровадити практику проведення конкурсу соціальних проектів для залучення неурядових організацій для надання соціальних послуг; сприяти поширенню інформації про діяльність та ін-

ші функціональні аспекти неурядових організацій серед широкого кола громадськості; сприяти формуванню професійної групи журналістів, які б систематично висвітлювали позитивну практику діяльності неурядових організацій, глибоко аналізувати суттєві складові їх успіхів чи невдач.

### Література

1. Войтенко Т.О. Громадянське суспільство в Україні: аналіз соціального конструювання / Т.О. Войтенко, О.С. Гончарук, Ю.О. Привалов. Наукова збірка. Відп. ред. Ю.Саєнко. – К.: Стило, 2002. – С. 41.
2. Громадські організації в Україні: Статистичний бюлетень за 2007 рік. – К.: Державний комітет статистики України, 2008 [Електронний ресурс] // <http://www.kmu.gov.ua>
3. Михайловська О. Держава і розвиток інститутів громадянського суспільства / О. Михайловська // Політичний менеджмент. – 2005. – №3(12). – С. 108–114.
4. НУО та протидія корупції: роль, сан, перспективи. Звіт про результати дослідження. – БФ «Творчий центр «Каунтерпарт». К.: 2007. – 80 с.

5. Онищенко О. Громадянське суспільство: тенденції становлення / Онищенко О. // Наука і суспільство. – 2002. – №1/2. – С. 34.
6. Політична система і громадянське суспільство: європейські і українські реалії: [монографія / За аг. ред. д.і.н., проф. А.І. Кудряченка]. – К.: НІСД, 2007. – 396 с.
7. Політична ситуація та соціально-економічні настрої населення України: березень 2007 року [Електронний ресурс] // <http://www.uisr.org.ua>
8. Прес-служба Міністерства юстиції України. Новини міністерства. 26.11.2007 р. [Електронний ресурс] // <http://www.minjust.gov.ua>
9. Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України 2002–2006 роки: Звіт за даними дослідження / Автори–упорядники: Любов Паливода, Оксана Кікоть: [БФ «Творчий центр «Каунтерпарт»]. – К.: 2006. – 160 с.
10. Українське суспільство 1992–2006. Соціологічний моніторинг / [За ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги]. – К.: Інститут соціології НАН України, 2006. – 578 с.

М.В. МАРУЦЬАК,

Заст. нач. Відділу залучення та супроводження корпоративних клієнтів ВАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України»

## Ліквідність банківської системи України – основні аспекти роботи в умовах нестабільності фінансових ринків

*В даній статті автор розглядає основні аспекти роботи банківської системи під час Світової фінансової кризи. Проводиться аналіз заходів, які застосовує Національний банк України задля підвищення рівня ліквідності банків в Україні.*

*В данной статье автор рассматриваются основные аспекты работы банковской системы во время Мирового финансового кризиса. Проводится анализ методов, которые использует Национальный банк Украины для повышения уровня ликвидности банков в Украине.*

*In this article an author examines the basic aspects of work of the banking system during the World financial crisis. The analysis of measures which are applied by the National bank of Ukraine for the sake of increase of level of liquidity of banks in Ukraine is conducted.*

**Постановка проблеми.** Відповідно до офіційної інформації Національного банку України, в квітні поточного року банківська система вперше з вересня отримала чистий приток коштів населення в розмірі 1,13 млрд.грн., або 0,6%. При цьому лівова частка (більше 93%) приросту депозитного портфелю забезпечена гривнею. Така статистика дозволила банкірам зробити висновки про повернення довіри не тільки до вітчизняних банків, але й до національної валюти. Також, відповідно до оперативної інформації

Національного банку, в травні поточного року частка коштів населення в загальній структурі депозитної бази почала зростати. Проте подальший розвиток такої тенденції залежить не лише від загальноекономічної ситуації в країні, а й від стратегії діяльності комерційних банків.

**Метою даної статті** є аналіз заходів які використовує Національний банк та комерційні банки України задля стабілізації своєї ресурсної бази, і як наслідок підтримання достатнього рівня ліквідності.

**Викладення основного матеріалу.** В умовах нестабільності фінансових ринків основною задачею банківських установ є утримання ліквідності банку на прийнятному рівні, а не максимізація його прибутків. Це є основною задачею як кожного окремого банку, так і банківської системи в цілому. Тому роботу по керуванню ліквідністю можна розділити на два рівні. Перший рівень – це централізоване керівництво ліквідністю в особі Національного банку України. Другий рівень – це рівень самого комерційного банку.

Національний банк України для регулювання ліквідності банків застосовує такі елементи:

- операції з рефінансування (постійно діюча лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт, кредити рефінансування строком до 90 днів);
- операції РЕПО;

- операції з власними борговими зобов'язаннями;
- операції з державними облигаціями України.

Також, відповідно до Постанови Правління НБУ від 02.06.2009 р. №315 «Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні», Національним банком внесено зміни до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні №368 від 26.09.2001 р. Основну увагу в даній Постанові заслуговують зміни в алгоритм розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу/ платоспроможності банку.

$$H2 = \frac{PK}{Ar+Cвп} \times 100\%$$

де PK – регулятивний капітал;

Ar – активи, зменшені на суму створених відповідних резервів за активними операціями;

Cвп – сукупна сума відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами.

Тобто, для витримання банками нормативу H2 на мінімально необхідному рівні, банкам необхідно буде або збільшити розмір регулятивного капіталу, або зменшити суму відкритої валютної позиції. Це вже викликало цілий ряд невдоволень зі сторони багатьох банкірів, проте дана реакція не знайшла підтримки в НБУ. Адже саме надійність банків в

умовах фінансової нестабільності ринків має відігравати вирішальну роль.

Прибутковість у першому кварталі 2009 року – важливий показник, що свідчить про ситуацію в фінансовій установі, однак на даний момент мало співвідноситься з поняттям «надійність». Багато великих і найбільших українських банків у першому кварталі зафіксували збитки, деякі залишилися з прибутком – у тому числі за рахунок маніпуляцій зі звітністю.

Як видно з наведеної вище таблиці, 30 банківських установ офіційно заявили про отримання прибутку в розмірі, 1,3 млрд.грн., при загальному фінансовому результаті банківської системи України – збитку більше ніж 9 млрд.грн. На жаль, інформація подана багатьма банками не відображає реальну фінансову ситуацію в банку. Зокрема, багато банківських установ, анонсуєчи наявність прибутків, свідомо завищували фінансовий стан позичальників для мінімізації формування резервів під кредитні операції, не відображали в балансах прострочену заборгованість, штучно проводячи лонгації сумнівних до повернення кредитів, штучно збільшуючи ресурсну базу за рахунок коштів «до запитання», що обліковувалися на депозитних рахунках строком як до року (банківський рахунок 2610 чи 2651 для небанківських фі-

**Таблиця 1. Рейтинг найбільш прибуткових українських банків в I кварталі 2009 р.**

№	Рейтинг по розміру активів	Банк	Чистий прибуток в I кв.2009 р., тис.грн.
1	3	Ощадбанк	439,28
2	1	Приватбанк	339,39
3	36	Сітібанк (Україна)	182,74
4	37	Каліон Банк Україна	128,63
5	6	Укрсоцбанк	54,16
6	57	Банк Ренесанс Капітал	47,55
7	21	Південний	20,06
8	45	Кліринговий дім	13,03
9	54	Експрес Банк	11,62
10	11	ВТБ Банк	8,29
11	5	Укрексімбанк	7,64
12	16	Брокбізнесбанк	6,89
13	24	ІНГ Банк Україна	5,47
14	33	«Хрещатик»	5,37
15	17	Укргазбанк	4,16
16	58	Український Професійний Банк	3,86
17	31	Дельта Банк	3,76
18	38	Індустріалбанк	3,29
19	30	Сведбанк Інвест	3,10
20	50	Піренеус Банк МКБ	2,70
21	19	Кредитпромбанк	2,14
22	28	Донгорбанк	2,09
23	20	Родовід Банк	1,53
24	47	Мегабанк	0,70
25	55	Актив – банк	0,65
26	62	Фінансовий Союз Банк	0,47
27	32	Фінансова Ініціатива	0,47
28	51	БТА Банк	0,44
29	60	Укрінбанк	0,39
30	44	Кредит – Дніпро	0,35
<b>всього</b>			<b>1 300,22</b>

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

нансових установ), так і більше року (2615 та 2652 для небанківських фінансових установ).

Разом із фінансово – стабільними банківськими установами, деякі збиткові банки змогли також збільшити власний капітал – причому переважно за рахунок коштів власників, що свідчить про плани акціонерів підтримувати дані установи в період кризи.

Структура капіталу – не менш важливий показник надійності банків, чим виконання нормативів Національного банку. Чим більше доля коштів у капіталові банку, тим вище якість капіталу. І навпаки: чим більше частка, наприклад, переоцінки основних засобів, тим гірше якість банківського капіталу, оскільки при переоцінці вартість основних засобів може бути штучно завищена. Приблизно в 70% банків в Україні неякісний капітал – наприклад, роздутий за рахунок «сміттєвих» акцій, що належать банкам. У серпні 2008 року Національного банку заборонив фінансовим установам ураховувати в регулятивному капіталі «сміттєві» цінні папери (у визначенні НБУ – акції, що не котируються на фондових біржах, а також сертифікати недиверсифікованих інвестиційних фондів).

Фінансово економічна нестабільність внесла значні зміни в керівництво банківськими установами. Якщо раніше управління ліквідністю зводилося лише до рівня витримування обов'язкових нормативів, встановлених НБУ, то на сьогоднішній день система управління ризиком ліквідності

в українських банках найчастіше за все організовується за трьома рівнями: стратегічне управління ліквідністю здійснюється шляхом розробки фінансового плану на поточний рік в частині структури депозитної бази та рівня доходних активів. Проте досить часто банки, які прагнуть працювати відповідно до принципів стратегічного управління, зазвичай, виходять з таких параметрів:

- наявності конкурентних переваг на окремих сегментах банківського ринку;
- наявності можливостей щодо залучення ресурсів.

На основі цих параметрів банк обирає пріоритетні сегменти банківського ринку, формує продуктову та маркетингову стратегію для цих сегментів. У такому, децю обмеженому, варіанті реалізується стратегічне планування в переважній більшості банків України. Причому навіть банки, що ввійшли до міжнародних фінансових груп, часто тривалий час після зміни власника функціонують без визначеної стратегії, працюючи лише над оптимізацією бізнес-процесів.

Тактичне управління ліквідністю здійснюється Комітетами з питань управління активами та пасивами (КУАП), на нарадах якого аналізується поточний стан ліквідності банку, структура активів і пасивів за строками до погашення, сталість залишків на поточних рахунках клієнтів, ситуація на фінансових ринках та її вплив на ліквідність банку. Оперативне управління ліквідністю здійснюється щоденно упра-

**Таблиця 2. Перелік банків, що наростили капітал в I кварталі 2009 року**

Рейтинг	Рейтинг по розміру активів	Банк	Власний капітал станом на 01.10.2008р., тис.грн.	Власний капітал станом на 01.04.2009р., тис.грн.	Зміна власного капіталу за IV кв.2008 р. – I кв.2009 р., тис.грн.	Зміна власного капіталу за IV кв.2008р. – I кв.2009 р., %
1	5	Укресімбанк	4 505 833,00	8 192 449,00	3 686 616,00	81,82
2	57	Банк Ренесанс Капітал	153 007,00	258 559,00	105 552,00	68,99
3	12	Форум	1 889 155,00	2 443 293,00	554 138,00	29,33
4	42	Себ Банк	290 349,00	371 562,00	81 213,00	27,97
5	7	Промінвестбанк	3 262 323,00	4 128 088,00	865 765,00	26,54
6	37	Каліон Банк Україна	624 241,00	735 043,00	110 802,00	17,75
7	44	Кредит Дніпро	514 135,00	556 095,00	41 960,00	8,16
8	36	Сітібанк (Україна)	849 314,00	902 374,00	53 060,00	6,25
9	3	Ощадбанк	15 471 943,00	16 128 867,00	656 924,00	4,25
10	1	Приватбанк	8 195 683,00	8 506 927,00	311 244,00	3,80
11	54	Експрес – Банк	374 029,00	385 652,00	11 623,00	3,11
12	45	Кліринговий дім	516 513,00	529 345,00	12 832,00	2,48
13	6	Укрсоцбанк	5 175 713,00	5 249 289,00	73 576,00	1,42
14	21	Південний	1 404 063,00	1 420 826,00	16 763,00	1,19
15	58	Український Професійний Банк	443 179,00	447 028,00	3 849,00	0,87
16	59	Хоум Кредит Банк	323 157,00	325 855,00	2 698,00	0,83
17	24	ІНГ Банг Україна	829 089,00	834 558,00	5 469,00	0,66
18	33	«Хрещатик»	756 660,00	760 308,00	3 648,00	0,48
19	50	Піренеус Банк МКБ	469 457,00	471 642,00	2 185,00	0,47
20	39	Індекс – Банк	398 528,00	399 565,00	1 037,00	0,26
21	47	Мегабанк	333 018,00	333 735,00	717,00	0,22
22	62	Фінансовий Союз Банк	221 443,00	221 916,00	473,00	0,21
23	55	Актив Банк	516 767,00	517 398,00	631,00	0,12
24	61	Астра Банк	1 051 348,00	1 051 686,00	338,00	0,03
25	41	Морський Транспортний Банк	518 380,00	518 526,00	146,00	0,03

влінням ризиків шляхом приведення у відповідність поточних виплат та надходжень банку.

Основними етапами оперативного управління ліквідністю банку стають:

- контроль за дотриманням обов'язкових нормативів ліквідності;
- визначення планового періоду для оцінювання потреб ліквідності;
- розподіл планового періоду на інтервали згідно зі строками виконання активів і зобов'язань;
- групування активів і пасивів банку за строками;
- прогнозування обсягів та строків проведення активних і пасивних операцій банку в межах обраного періоду;
- обчислення розриву ліквідності (фактичного та прогнозованого) в кожному із зафіксованих інтервалів;
- обчислення сукупного (кумулятивного) розриву ліквідності протягом планового періоду;

- складання плану дій у разі виникнення дефіциту або надлишку ліквідності;
- моніторинг ліквідної позиції банку.

Ефективна система управління повинна постійно забезпечувати достатній рівень ліквідності при мінімальних витратах, а тому важливе значення має інструментарій управління ліквідністю, який застосовується банком, зокрема, методи визначення потреби в ліквідних коштах, доступність джерел їх поповнення для кожного банку, стратегії управління ліквідною позицією (рис.1).

На сьогоднішній день також важливим є питання ефективної співпраці всіх підрозділів банку. Так, підрозділ банку, який займається питання ліквідності банківської установи має плідно співпрацювати з бізнес-підрозділами і у разі різкої зміни кон'юктури ринку швидко перебудувувати роботу. Як правило, ця робота має стосуватися залучення коштів від фізичних та юридичних осіб. Максимальні став-

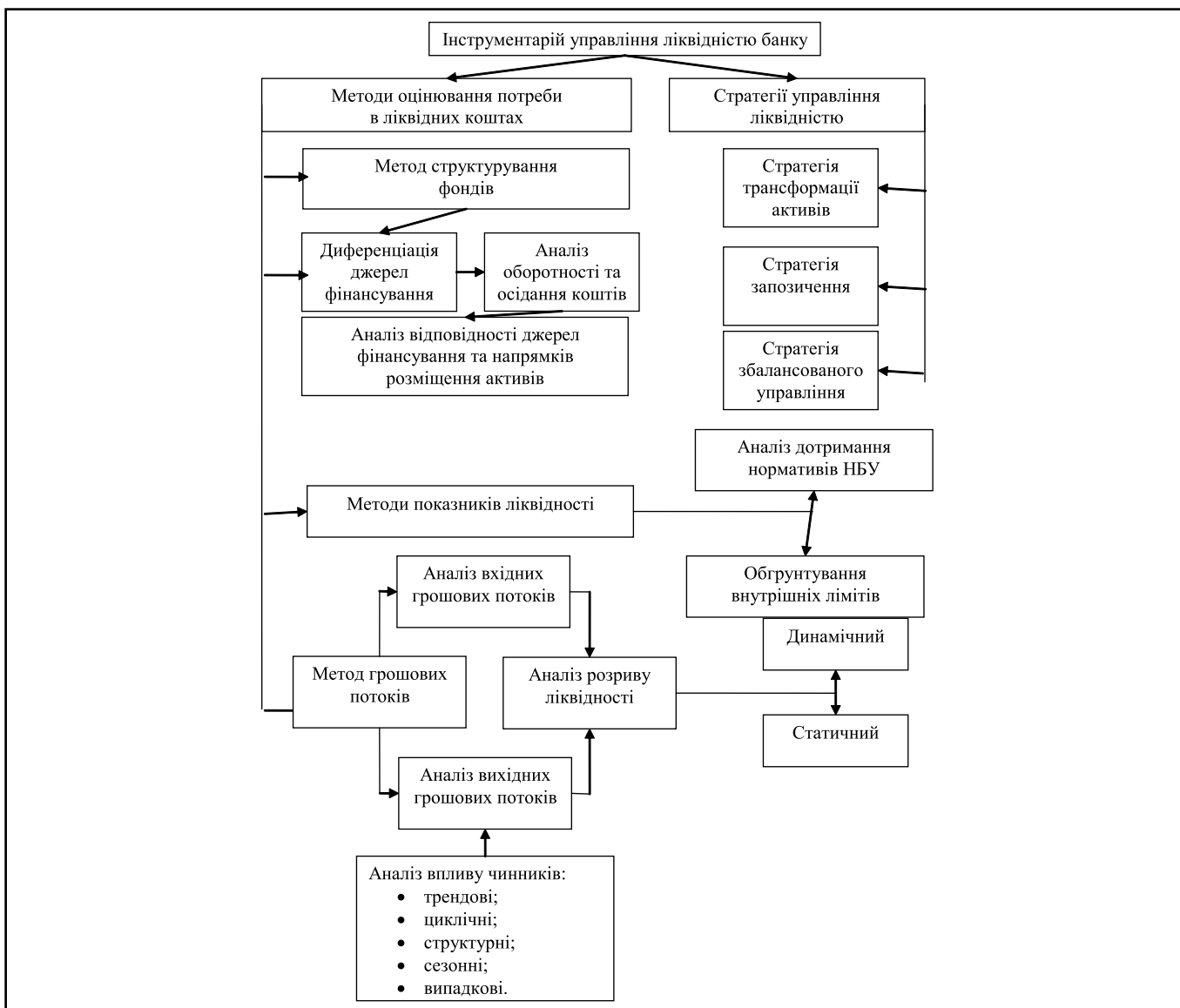


Рис. 1. Структура інструментарію та методи управління ліквідністю банку.

Джерело: [складено автором на основі 5]

ки залучення (bid) мають доводитися менеджерам фронт офісу в межах наявних повноважень в мінімальні строки. Також банкіри повинні зрозуміти, що в умовах нестабільності фінансових ринків, маржа банку (різниця між offer і bid) повинна зменшуватися.

Важливою також залишається робота банку з позичальниками. В сучасних умовах функціонування комерційні банки розуміють, що доля проблемних кредитів в загальному кредитному портфелі банку буде вище, ніж була раніше. Відповідно, банки проводять роботу з дебіторами у напрямку покращення процесу обслуговування боргу. Банки проводять аналіз не лише галузей економіки, підприємства яких отримали фінансування, а й доцільності додаткового вкладання коштів в дані підприємства. Досить часто виникають ситуації, що підприємствам, які були профінансовані банками на реалізацію інвестиційних проектів, не вистачає обігових коштів для початку роботи. Ця ситуація особливо актуальна для переробних підприємств. Не отримання вчасно коштів для фінансування виробничих програм може призвести до того, що підприємство втратить долю ринку і не в змозі буде в подальшому відповідати за своїми зобов'язаннями. Тому в першу чергу банки намагаються фінансувати підприємства, які вже є клієнтами банку і які отримали фінансування інвестиційних проектів.

Досить часто самі банки, розуміючи неспроможність позичальника відповідати за своїми зобов'язаннями, проводять процедури пролонгації даних кредитів, тим самим штучно підвищуючи якість кредитного портфелю. Це, з однієї сторони, зменшує суми резервів, які мав сформувати банк при наявності простроченої заборгованості, а з другої робить викривлення реального стану кредитно-інвестиційного портфелю банківської установи.

Для вирішення питань ефективної співпраці банк – клієнт, необхідно проводити політику, яка буде лояльною як для клієнта, так і для банку. Прикладом того може слугувати робота Державного експортно-імпортного банку України з позичальниками юридичними особами, які звернулися з клопотаннями щодо пролонгації раніше виданих банком кредитів. В даній ситуації, при наявності обґрунтування клієнта лонгації існуючого кредиту, банк пропонує можливість подовження строку користування кредитом в сумі, що не перевищує 80% початкової суми кредиту. Це, з однієї сторони, дозволяє клієнту і в подальшому користуватися обіговими кредитними коштами, а з іншої надає банку впевненість в кредитоспроможності клієнта і здатності відповідати за своїми зобов'язаннями.

Значно складніше проводити роботу банкам з позичальниками фізичними особами. Складність полягає не лише в великій кількості позичальників даної категорії, а й в специфіці роботи. Справа в тому, що населення набагато більше піддається паніці і неплатежі декількох клієнтів можуть спровокувати масові затримки платежів. Тому банки розробляють окремі алгоритми роботи з фізичними особами, на відміну від роботи з клієнтами юридичними особами.

Важливим також є питання роботи банківських установ на ринку залучення ресурсів. Кризи останніх років продемонстрували, що залучення ресурсів на міжнародних ринках має ряд таких основних недоліків:

- ресурси залучаються в іноземній валюті, що при високій волатильності фінансових ринків наражає банк на значні валютні ризики;
- повернення ресурсів має відбутися одночасно, що значно впливає на короткострокову ліквідність;
- як правило, строк залучених ресурсів не може бути подовженим і прострочення повернення коштів навіть на декілька днів значно понижує рейтинги банку.

Тому в найближчій перспективі перед банками стоїть завдання залучення коштів на внутрішньому ринку. При чому, переваги по залученню ресурсів будуть мати ті банки, які мають не лише розвинену філійну мережу чи обґрунтовано високий рівень процентних ставок, а ті установи, управління ліквідністю яких здійснюється максимально ефективно і відповідно, рівень довіри до яких високий як зі сторони фізичних осіб, так і компаній.

З розвитком ринкових відносин структура залучених ресурсів зазнала істотних змін, що обумовлено появою нових, не традиційних для старої банківської системи способів акумуляції тимчасово вільних коштів фізичних і юридичних осіб.

Сучасна банківська практика характеризується великою кількістю розноманітних вкладів, депозитів і депозитних рахунків. Це пояснюється прагненням банків в умовах сегментованого висококонкурентного ринку найповніше задовольнити попит різних груп клієнтів на банківські послуги і залучити їх заощадження та вільні грошові капітали на банківські рахунки. Розробка нових депозитних продуктів також пов'язана зі зміною вподобань вкладників фізичних осіб під час нестабільності на фінансових ринках. Перед банківською установою виникає дилема: з однієї сторони формування сталого довгострокового пасиву, а з іншої – врахування тенденцій ринку і залучення коштів на більш короткі строки. Якщо раніше населення вкладало тимчасово вільні грошові кошти на банківські депозитні рахунки на строк більше року, то сьогоднішні реалії ринку демонструють ситуацію, коли кошти розміщуються не більше ніж на 93 дні. Це пов'язано з побоюваннями вкладників втратити заощадження через високі темпи інфляції в країні та можливістю достроково припинити дію депозитного договору. Якщо кошти розміщуються в національній валюті, де відсотки по вкладам значно вище, то вкладники також хочуть мати можливість при закінченні строку депозиту здійснити купівлю іноземної валюти (як правило, долар США чи Євро). Ці фактори змушують банки переорієнтувати свою стратегію щодо управління активами та пасивами.

Поряд з проблемою побудови системи ефективного залучення коштів на внутрішньому ринку, банки мають переглянути політику вкладання даних коштів з урахуванням строків їх залучення. Для ефективного управління залуче-

ними коштами банківські установи повинні використовувати різноманітні методи аналізу депозитного портфелю, які нададуть змогу мінімізувати можливі ризики за депозитними операціями, а саме:

- структурний аналіз залучених коштів;
- аналіз структури депозитів за строками;
- оцінка ступеню стабільності депозитів;
- аналіз співвідношення активів і пасивів банку за термінами, сумами, джерелами та напрямками використання залучених коштів;
- аналіз ефективності використання залучених коштів;
- аналіз ефективності роботи установи та її рентабельність.

Кількісний аналіз структури залучених коштів полягає у визначенні питомої ваги кожної підгрупи або кількох підгруп в загальній сумі залучених коштів. Такий аналіз дозволяє виявити роль кожного економічного контрагента у розвитку пасивних операцій кожної банківської установи. Проводячи кількісний аналіз структури залучених коштів необхідно враховувати те, що строкові депозити є найбільш стійким та легко прогнозованим пасивом. Значний приріст строкових депозитів підвищує ліквідність банку, проте знижує доходність банківських операцій, оскільки вони є дорогими ресурсами.

Депозити до запитання використовуються, насамперед, для здійснення поточних розрахунків клієнтів, вони не залежать від рівня відсоткових ставок. Відкриваючи рахунок, клієнти встановлюють довготермінові відносини з банком, постійно використовуючи та поповнюючи залишки коштів на поточних рахунках. Існує дуже мала імовірність того, що клієнти банку в повному обсязі та одночасно використають свої кошти з поточних рахунків. Тому на вказаних рахунках знаходиться постійний залишок, який може використовуватись банківською установою без особливого ризику для здійснення активних операцій.

Групування пасивів за строками дозволяє визначити строки можливого повернення коштів клієнтам і, внаслідок цього, прогнозувати та регулювати ліквідність балансу банку. Важливу роль при аналізі залучених ресурсів відіграє оцінка ступеню стабільності депозитів. При проведенні даної оцінки всі банківські установи використовують систему показників:

**а) Середній термін зберігання депозитів (С):**

$$C = \frac{\text{Середній залишок депозитів}}{\text{Оборот по поверненню депозитів}} \times \text{Кількість днів у періоді}$$

Показник визначає кількість днів зберігання середнього залишку депозитів в звітному періоді (квартал, півріччя, рік). За його допомогою вивчається залежність середнього залишку депозитів від обороту по їх поверненню в динаміці.

Визначення середнього терміну зберігання депозиту по установі цілому допомагає працівникам кредитного підрозділу та підрозділу ризик-менеджменту банку визначити терміни надання позики. Порівняння цього показника за різні проміжки часу дозволяє проаналізувати ефективність проведення депозитної політики банківською установою.

**б) Рівень осідання коштів, що надійшли на депозитні рахунки (Р):**

$$P = \frac{Зк - Зп}{\Pi} \times 100\%$$

- Зк – залишок коштів на рахунках на кінець періоду;
- Зп – залишок коштів на рахунках на початок періоду;
- П – надходження на депозитні рахунки.

Коефіцієнт визначає питому вагу стабільного залишку депозитів в загальній сумі надходжень на депозитні рахунки. Чим вищий показник, тим більша спроможність банку залучати та утримувати кредитні ресурси.

**в) Стійкість депозитної бази(Сб):**

$$Cб = \frac{\text{базові депозити}}{\text{строкові депозити}}, \%$$

Базовими депозитами називаються депозити, які залишаються в банку за будь-яких умов та при будь-яких змінах економічної ситуації (тобто вони мало чутливі до коливань рівня процентних ставок). Саме вони розглядаються як основа депозитної бази банківської установи для розміщення у довгострокові кредити та інвестиції. Вважається нормою, якщо в загальній сумі депозитів стабільні складають не менше 75%.

**г) Середній розмір депозиту(Сд):**

$$Cд = \frac{\text{Загальна сума депозитів}}{\text{Кількість укладених договорів}}$$

Вказані коефіцієнти допомагають оцінити реальний стан депозитного портфелю на конкретну дату і в динаміці. Аналіз отриманих даних дозволяє зробити висновки відносно якості депозитного портфелю та визначити напрямки його оптимізації на перспективу.

**Висновки**

Аналіз практики стратегічного управління ліквідністю в банках України виявив не лише відсутність цілісної та обґрунтованої системи стратегічного управління ліквідністю в більшості банків, а й навіть низький рівень розвитку стратегічного менеджменту в цілому. Керівництво банків пояснює це мінливістю зовнішнього середовища, яке вимагає постійного пристосування до радикальних змін, особливо до регуляторних умов.

Можна констатувати, що система управління ліквідністю в банках України сьогодні лише формується і в багатьох установах її розуміють виключно як дотримання прийнятнього рівня нормативів ліквідності. Водночас доведено, що мінливість зовнішнього середовища та стрімкий розвиток ринку не знижують важливості стратегічного підходу до управління ліквідністю. Навпаки, прагнення управляти ліквідністю виключно ситуаційно обумовлює значні витрати на підтримання її необхідного рівня. Тому основною задачею роботи банків під час економічно-нестабільної ситуації за-

лишається швидкість прийняття рішень та адаптація до ринкових умов функціонування в рамках наявної стратегії управління ліквідністю.

### Література

1. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні / Затверджена постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р.;
2. Постанова про додаткові заходи щодо діяльності банків / Затверджена постановою Правління НБУ № 319 від 11.10.2008р.
3. Постанова Національного банку України «Про затвердження положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України» від 30.04.2009 р., № 259;
4. Постанова Національного банку України «Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні» від 02.09.2009 р., № 315;
5. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку. Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / Л.О. Примостка– К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.

# ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Н.В. ОНИЦЕНКО,  
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

## Обґрунтування механізмів ефективності інвестиційної діяльності в Україні

*У статті розглядаються механізми інвестування, структурні перебудови економічних процесів розширення, відтворення основних фондів і виробничих потужностей для ефективного функціонування підприємств в умовах фінансово-економічної нестабільності в Україні.*

*В статье рассматриваются механизмы инвестирования, структурные изменения экономических процессов расширения производства основных фондов и производственных мощностей для эффективного функционирования предприятий в условиях финансово-экономической нестабильности в Украине.*

*In the article the author consider the mechanisms of investing, the structural development of economic processes of expanding assets, production possibilities for effective functioning of enterprises under the conditions of the financial economic instability.*

**Постановка проблеми.** Ефективність інвестиційної діяльності в Україні залежить від рівня становлення промисловості, підприємств капітального будівництва, інвестиційного та промислово-будівельного комплексів, що, в свою чергу, обумовлені виробничим потенціалом їх матеріально-технічної бази, кваліфікацією фахівців, виконавців, науково-технічним рівнем проектних рішень, тому, в умо-

вах започаткування структурної перебудови економіки в умовах фінансово-економічної нестабільності в країні, гостро постала проблема щодо залучення значних інвестицій в українські підприємства, із збереження виробничих потужностей і істотного підвищення їх ефективності.

**Метою статті** є дослідження механізмів ефективності інвестиційної діяльності на підприємствах країни.

**Викладення основного матеріалу.** В Україні на сучасному етапі господарювання неодмінною умовою ефективності інвестиційної діяльності є відродження фінансово-кредитного та інвестиційного ринків. Економічного підсилення й активності інвестиційної діяльності можна досягти тільки шляхом створення ринку капіталів.

Для виходу економіки з кризового стану та для її стабілізації потрібна обґрунтована інвестиційна політика держави для створення сприятливого інвестиційного клімату. «Зниження інвестиційної активності відбувається в усіх джерелах інвестування». Причина спаду – зниження прибутковості підприємств, відсутність належного виробничого розвитку, неналежне використання амортизаційних відрахувань. Слід також враховувати, що фізична і моральна старість виробничих фондів становить близько 60–70%, така зношеність фондів загрожує різноманітними аваріями і ка-

тастрофами, що призводять до людських жертв і припинення господарської діяльності.

Прискорене зростання інвестицій є передумовою економічного розвитку, але інвестиції повинні випереджати темпи зростання ВВП. А з поглибленням інфляції та скороченням інвестицій у відтворення підприємств зростає недовироблення товарів, що переростає в глибокий економічний спад виробництва.

На сьогодні найглибший спад виробництва переживають колишні державні підприємства, який зумовлений впливом багатьох чинників структурного характеру. По-перше, державні підприємства були монополістами у сфері виробництва певного товару, із розпадом єдиного економічного простору розпалася й база постачання даних підприємств потрібними ресурсами, що призвело до скорочення, а навіть і до припинення виробництва конкретного, монополізованого товару, нестача якого, в свою чергу, вплинула на стан виробництва інших підприємств, що входили в єдиний технологічний ланцюжок. А оскільки державні підприємства-монополісти становили структурну основу радянської економіки, то й економічний спад став глобальним, загальноекономічним і торкнувся всіх галузей і сфер економіки держави.

По-друге, структурна перебудова галузей, що спеціалізувалися переважно на виробництві інвестиційних товарів (тобто призначених для виробничого споживання), зумовлена великими витратами на заміну чи ремонт укрив зношеного устаткування, на забезпечення регулярного надходження сировини, матеріалів, енергоносіїв, на реорганізацію, тому загальний рівень зазначених витрат, що збільшуються з розвитком інфляційних процесів, не дає можливості підприємцям, які роблять інвестиції в зазначені галузі, одержувати середню норму прибутку, тому інвестицій в такі галузі (за винятком фінансової підтримки держави) не буде. Оскільки через інфляцію реальні доходи України зменшуються, найближчим часом малоімовірно видається масоване бюджетне інвестування в такі життєзабезпечувальні галузі, як енергетика, важке машинобудування, транспорт, видобувні галузі, а також фундаментальні науки. Дані обставини безперечно спричинять і довгострокову кризу галузей, що обслуговують споживання, зокрема легкої та харчової промисловості, сільського та комунального господарства, охорони здоров'я.

По-третє, зазначений спад у державній економіці багатий в чому зумовлений її внутрішньою «корозією» через неконтрольований розвиток ринкових ланок, що перемкнули на себе основні інвестиційні потоки, неминуче зачепивши ринкову складову державних підприємств. Оскільки малі, кооперативні, орендні й інші підприємства, створені при державних підприємствах, використовують таке саме устаткування, приміщення, сировину, матеріали, працю, що й державні підприємства, то інвестиції у структурну перебудову, незважаючи на форсоване підвищення цін на продукцію, призведуть до знищення норми прибутку, що й так дедалі швидше «з'їдається» інфляцією, тому інвестиційна

стратегія малих та інших підприємств залишиться пасивною, тобто основним інвестиційним каналом, як і раніше, будуть надходження ресурсів із «державних ланок», а валовий дохід піде переважно на споживання, де частина цих коштів – це, по суті, потенційні інвестиції.

На інвестиційні можливості підприємств або інституціональних інвесторів впливає також кризовий стан грошового ринку, тому що це змінює пропорцію між споживанням і нагромадженням у прибутку підприємства. Закономірно збільшуються частка споживання та поточні витрати на обслуговування платіжного обороту, що пов'язано з розвитком інфляції попиту й витрат. Витрати на інвестиційні цілі зменшуються, цей процес характерний для підприємств будь-якої форми власності.

Досліджуючи економічні процеси в країні, варто відмітити, що становлення економіки і функціонування українських підприємств в умовах фінансової нестабільності залежать від ефективної політики інвестування, від реалізації інвестицій, які особливо необхідні для основних фондів, виробничої потужності та модернізації українських підприємств. Але, незважаючи на пільгове законодавство в Україні про іноземні інвестиції, іноземні інвестори поки що не роблять вкладень у фінансову сферу, що пов'язано насамперед із негативними тенденціями на фінансовому ринку країни, ескалацією засновництва, що породжує вторинні фінансові структури, які не мають реальної опори в процесі відтворення дійсного капіталу, таке «розбухання» спекулятивної оболонки фінансового ринку в умовах спаду виробництва та кризи грошової системи, зупиняє іноземних інвесторів, які побоюються втратити свої вкладення в результаті краху спекулятивних структур, тому іноземний капітал на українському ринку займає вичікувальну позицію.

У дослідженнях різних аспектів згаданої проблеми використовують термін «інвестиційний процес», це не випадково, бо його тлумачення в контексті формування механізму реалізації капітальних вкладень і ефективності створення основних фондів дає змогу підкреслити комплексний, системний підхід щодо нарощування й оновлення виробничого потенціалу сучасних підприємств. В інвестиційному процесі об'єднано діяльність багатьох учасників розширеного відтворення, які працюють над створенням основних фондів для випуску продукції та задоволення суспільних потреб.

Аналіз українського ринку та дослідження інвестиційних процесів, виявлення резервів, скорочувати та розробляти науково обґрунтовані рекомендації, щодо практичного використання, які повинні базуватися на комплексному вивченні даного процесу як єдиної економічної системи з притаманною їй сукупністю багатьох ознак усіх складових елементів, де важливою методологічною передумовою є можливість оптимізувати структуру інвестиційного процесу та створити надійний економічний механізм його реалізації в країні.

Тому для реалізації економічної, науково-технічної та соціальної політики держава має регулювати інвестиційну

діяльність залежно від планів і програм розвитку уряду, бюджетів і передбачених у них обсягів державного фінансування. При цьому створюючи пільгові умови інвесторам, які надають інвестиції в найважливіші для задоволення суспільні потреби напрями, насамперед у соціальну сферу, технічне вдосконалення виробництва, впровадження відкриттів і винаходів.

Основні напрями інвестиційної стратегії з погляду максимальної ефективності мають вирішувати першочергові завдання:

- поліпшення відтворюваної структури капіталовкладень, збільшення частки витрат на технічне переоснащення та реконструкцію підприємств;
- удосконалення технологічної структури капітальних вкладень, збільшення в їх складі частки устаткування й відповідно скорочення будівельно-монтажних робіт;
- змінення галузевої структури капітальних вкладень із погляду значного підвищення життєвого рівня населення на користь галузей, що виробляють продукти харчування та предмети особистого споживання (сільського господарства, переробних галузей, легкої та харчової промисловості);
- пріоритетне забезпечення капітальними вкладеннями прогресивних напрямів науково-технічного прогресу, які сприяють зниженню ресурсомісткості виробництва та підвищенню якості продукції;
- збільшення обсягів капітальних вкладень на реалізацію житлової та інших соціальних програм (охорони здоров'я, освіти та ін.);
- збалансованість інвестиційного процесу.

Для функціонування прогресивних напрямів інвестиційної стратегії та важливі складові її ефективності необхідно реалізувати всіма можливими способами, нарощувати й підтримувати інтелектуальний потенціал інвестиційної діяльності, стимулюючи підвищення творчої віддачі, реконструювати старий господарський механізм і створити новий, який зробив би процес упровадження науково-технічного прогресу вкрай потрібним і дуже вигідним.

Процес розширеного відтворення основних фондів і виробничих потужностей в Україні можна реалізувати за допомогою будівництва нових підприємств, а також розширення, реконструкції й технічного переоснащення тих, що діють, формування міжгалузевих і територіально-виробничих комплексів. Ефективна збалансована реалізація інвестиційного процесу відповідно до поставлених соціально-економічних цілей і завдань – найважливіше джерело економічного зростання й підвищення добробуту людей. Тому для уряду та інвесторів важливо забезпечувати раціональне поєднання економічної, інвестиційної стратегії й тактики, тобто для досягнення загальної мети з конкретними рішеннями щодо її втілення на різних рівнях господарського управління в Україні.

Інвестиційна діяльність має збільшувати основні фонди й виробничі потужності з урахуванням найновіших досягнень у

галузі техніки й технології, підтримуючи їх у працездатному стані. Багатогранні аспекти такої діяльності фахівці мають опрацьовувати за допомогою безперервного інвестиційного планування, яке охоплює різні проміжки часу. Стратегічні й тактичні цілі підприємства можна взаємопов'язувати завдяки гармонійному розподілу функцій і завдань на стадії довгострокових прогнозів, бо основна мета підприємства в умовах ринкової економіки – прибутковість, збільшення обсягів виробництва і їх реалізація, створювати і підтримувати добру репутацію підприємств для споживачів, високу продуктивність праці, поліпшення якості і споживацькі властивості вироблюваної продукції, а також створювати нові сучасні зразки виробів, досягаючи високих кількісно-кваліфікаційних показників, високого професійного рівня виробничого персоналу, домогтися його сумлінного ставлення до роботи й високої суспільної репутації. Деякі з цих показників важко піддаються кількісній оцінці, проте істотно впливають на розробку інвестиційної політики підприємства та дають змогу в будь-який проміжок часу приймати правильні й обґрунтовані рішення щодо капіталовкладень. Інвестиційний процес досягає найвищої ефективності за умови досягнення стану гармонії як під час прийняття рішення, так і в процесі його реалізації, створюючи комплекси заходів, щодо досягнення гармонії в інвестиційних потужностях.

Дуже важливо для керівництва підприємств мати резерв ефективних ідей щодо капіталовкладень, які не обтяжують баланс підприємства, але дають йому змогу утримувати свої позиції на ринку й захоплювати нові сфери, що важливо також в умовах «дефіцитної» (але вільної) економіки. Наявність величезного дефіциту – ненормальне, а тому тимчасове явище, де після його ліквідації значущість валових показників відійдуть на другий план, звільнивши місце для модифікацій якості й науково-технічного рівня виробів.

Оскільки інвестиції зачіпають довгострокові інтереси й діють протягом тривалого часу, потрібні надійні довгострокові планування та прогнозування, які є достатньою мірою випробувані в умовах багаторічного централізованого планування системи, підходи й методи, які доцільно використовувати й надалі, модифікувавши їх до різних умов ринкової економіки.

Для інвестиційної політики найбільше практичне значення має класифікація капіталовкладень із погляду оцінювання їх рентабельності, виконуваного на основі різних критеріїв, і диференціації норми прибутку для різних груп. Це дає керівництву підприємства можливість не тільки планувати рентабельність того чи іншого варіанта, а й систематично впливати на інвестиційні рішення та спрямовувати інвестиційну політику підприємства в бажаному напрямі.

В Україні потрібно створити ефективні умови для реконструкції багатьох важливих для економіки підприємств, зокрема нафтопереробних і цукрових заводів, підприємств із переробки сільськогосподарської продукції та паливно-енергетичного комплексу. Тому дані проблеми доцільно розв'язувати із залученням іноземних інвестицій. Залучаю-

чи також ресурси приватного сектору, потрібно запроваджувати і розвивати на акціонерній основі виробництво вантажних автомобілів різної вантажопідйомності та випуск високоякісних будівельних матеріалів. Поліпшення роботи будівельного комплексу нерозривно пов'язане насамперед з активізацією інвестиційної діяльності в країні.

Високі вимоги необхідні і для кадрового потенціалу сучасних підприємств, тому слід розширювати підготовку працівників у професійно-технічних училищах, налагодити їх планову перепідготовку за новими спеціальностями, пов'язаними з новою технікою та технологією. Значну увагу треба приділити становленню соціально-побутової інфраструктури – будівництву житла, дитячих дошкільних закладів, клубів, санаторіїв–профілакторіїв, усе це створить потрібні умови для стабілізації трудових колективів і неухильного підвищення ефективності їх праці. Втілення всіх складових економічних процесів та удосконалення противітратних концепцій розвитку промислових комплексів забезпечуватимуть поступовий перехід до ефективного інвестування економіки України.

#### Висновки

Отже, на основі досліджень даних процесів необхідно зробити такі висновки:

1. Економічного підйому країни й інвестиційної активності можна досягти тільки за допомогою створення ефективного ринку капіталів і приватизації частини ресурсів і капіталів.
2. Для відродження ринку фінансових інвестицій і капіталів у коротко- та середньострокові періоди необхідно підвищити ефективність функціонування банківської системи.

3. У довгостроковому періоді необхідно розв'язати проблему розвитку ринку акціонерних капіталів і державних цінних паперів.

4. Дбаючи про становлення цивілізованого ринку, конче потрібно досліджувати об'єктивні властивості інноваційних процесів, фінансового капіталу та ринку інвестицій, розглядати їх стосовно практики становлення фінансового ринку в Україні.

5. Для поліпшення фінансового стану справ щодо внутрішніх інвестицій необхідно тісно пов'язати з податковим, страховим та інвестиційним менеджментом, формуванням та функціонуванням капіталу підприємств, а також підвищенням ефективності інвестиційної діяльності в Україні.

#### Література

1. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И.А. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД; М.; Лондон: Юнайтед Лондон Трейд Лмітед, 2004.
2. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» // Інформ. бюл. Асоціація українських банків. – 1996. – №12.
3. Закон України «Про підприємництво» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №14.
4. Указ Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» // Урядовий кур'єр. – 1994. – №31–32.
5. Хобта В.М. Управление инвестиционными механизмами, принципы, методы. – Д. – 1998 – 235 с.
6. Гриньова В.М. Фінанси підприємств / Гриньова В.М., Коюда В.О., Лелейко Т. І. – Х.: ХДЕУ, 2001.
7. Крыханова О. Выбор ставки дисконтирования при расчете стоимости инвестиционного проекта / Крыханова О. // Финансовая газета – 2006. – №42.

О.І. ПОПРОЗМАН,  
к.е.н., доцент, Європейський університет

## Роль інституціональної системи національної економіки

*У статті сформульовано значення інституціонального середовища та інституційних умов. Розкривається роль інституціональної системи національної економіки та її значення при формуванні нової соціально орієнтованої моделі економіки.*

*В статье сформулировано значение институциональной среды и институциональных условий. Раскрывается роль институциональной системы национальной экономики и ее значение при формировании новой социально ориентированной модели экономики.*

*Author makes definitions of institutional environment and institutional terms at this article. A role of institutional systems of national economy and its value at forming of the new social-oriented model of economics is opens up at this article.*

**Постановка проблеми.** Інститути – це не просто правила (норми) поведінки індивідів, що регламентують їх взаємодію. Вони визначають мотивацію поведінки людей у всіх сферах функціонування суспільства, яка є похідною від системи цінностей, що склалася.

Будь-який діючий інститут відображає певні правила, що зафіксовані у пам'яті людей і набувають вигляду звичаїв. Крім того, зміст інституту може бути представлений у вигляді тексту на тій або іншій мові (законів, кодексів, зведень правил, інструкцій тощо).

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** У працях О.М. Алімова, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчука зазначено, що інституціональне будівництво – це складний і тривалий процес. Його мета визначається стратегічними

цілями розвитку конкретного суспільства. Формування інституціональної системи в країнах, які тільки починають формувати модель соціально орієнтованої економіки, відбувається двома паралельними шляхами. З одного боку, органи влади проводять реформи, в основі яких лежать розробка та впровадження формальних правил. З іншого – традиції і звичаї (рутини) служать інституціональною основою консервації традиційних відносин, що базуються на звичній системі цінностей і мотивації діяльності індивідів.

Такі вчені, як Д. Белл, Д.С. Львов, А.Е. Шаститко, Т. Еггертссон, зазначають, що у період різкої ломки існуючих формальних правил і норм та створення нових утворюються «ножиці» невідповідності між існуючими традиціями і новими формальними інститутами. У зв'язку з цим виникає проблема подолання існуючого протиріччя, що може бути вирішено тільки через створення ефективної інституціональної системи трансформаційного суспільства.

**Мета статті** полягає у розкритті ролі інституціональної системи національної економіки та її значення при формуванні нової соціально орієнтованої моделі економіки.

**Викладення основного матеріалу.** Обговорення поняття інституту, його співвідношення з поняттям норми (правила), а також інших загальних питань, пов'язаних з роллю інститутів в детермінації економічної поведінки, дозволяє перейти до характеристики всієї сукупності інститутів у рамках економічної системи в цілому.

Інституціональна система має базуватися на певних принципах, що забезпечують формування цивілізованих соціальних відносин у суспільстві, де є імпульс економічного зростання і підвищення добробуту населення.

До таких принципів можна віднести: забезпечення невід'ємних прав і свобод особистості; створення стимулів для зростання ефективності суспільного виробництва; забезпечити зростання життєвого рівня всіх соціальних груп населення; наявність ефективного контролю за дотриманням діючих і нових формальних правил, що регламентують взаємини особистості і суспільства із застосуванням санкцій, передбачених законом до усіх порушників.

Якщо трансформаційні процеси будуть відбуватися на таких принципах, то створена інституціональна система буде забезпечувати соціально-економічний розвиток суспільства [1].

Інституціональні зміни в суспільстві не обмежуються приватизацією. Вона має сенс лише тоді, коли в результаті її проведення економіка починає працювати більш ефективно й життя громадян поліпшується. Більшість вчених вважають, що приватна власність визріває природним шляхом, що в наших умовах означає її підтримку державою. У будь-якому разі успіх у реформуванні власності передбачає наявність ринку капіталу, сприятливого інвестиційного клімату, створення такої податкової системи, що стимулювала б виробника до підвищення ефективності виробництва.

Однією з важливих норм є добровільне підкорення закону і визнання права власності. Ця норма важлива не тільки

з погляду виконання зобов'язань відносно одного з суб'єктів ринку – держави. Добровільне підкорення закону є головною передумовою поширення згаданих вище норм на необмежену кількість потенційних угод на ринку. Довіра між учасниками операції підтримується ефективним захистом прав сторін державою. Наявність чітко зафіксованих державою прав власності полегшує взаємне розуміння інтересів і намірів учасниками операції, тобто створює передумови існування симпатії між ними. Вказаний підхід до специфікації права власності висловлений переважно з погляду здійснення складних операцій, оскільки передбачає велику кількість варіантів інфраструктурної взаємодії між індивідами з використанням ресурсів [2, 4].

Аналіз національного законодавства свідчить, що безпосередньо визначаються права володіння, користування й розпорядження майном. Водночас побічно законодавство визнає більш глибоку специфікацію прав власності, вказуючи на необхідність урахування суспільної корисності й безпеки, забороняючи завдання шкоди навколишньому середовищу, історико-культурним цінностям, обмеження прав та інтересів інших осіб, що захищаються законом. Визнається право відчужувати своє майно у власність іншим особам, передавати їм, залишаючись власником, право володіння, користування й розпорядження майном, віддавати майно в заставу і відчужувати його іншими способами, а також розпоряджатися ним іншим чином. Майно, передане засновниками як внески юридичним особам, перебуває у власності останніх. Засновники ж відносно цього майна мають обов'язкові права, що визначаються в засновницьких документах. Таким чином, можна зробити висновок про глибоку специфікацію права власності в законодавстві, а отже про наявність можливості у власника використовувати різні варіанти конфігурації пучка правомірності. Така ситуація створює передумови вибору ефективних моделей поведінки власника в умовах ринкової економіки.

У сучасних правових системах зарубіжних країн право власності на ресурси зазвичай розподіляється між декількома власниками, що володіють окремою правочинністю. Така сама ситуація характерна і для України, що належить до країн з економікою перехідного типу. Реформа відносин власності на першому етапі (через складність і суперечність політичного процесу, в результаті якого і складається первинний варіант специфікації прав власності) не дає оптимальної структури власності. Аналізуючи становище в економіці, не можна стверджувати, що кожна з правомірностей перебуває у власника, зацікавленого в максимально ефективному її використанні. Проблемою в цьому плані є визначення критерію рівня зацікавлення потенційних власників в ефективному використанні прав власності. Рішення є можливим у межах підходів, сформульованих у «теоремі Коуза». Значення теореми полягає в тому, що, коли права власності чітко специфіковані, а транзакційні витрати дорівнюють нулю, то структура виробництва залишатиметься

сталою незалежно від зміни в розподілі прав власності, якщо знехтувати ефектом доходу. Отже, можна стверджувати, що первинний розподіл прав власності не впливає на структуру виробництва, оскільки у результаті кожна правочинність буде запропонована власнику, здатному заплатити за неї щонайвищу ціну внаслідок найбільш ефективного використання конкретної правомірності [5].

Крім того, необхідно враховувати ефект «рекомбінування» власності. Під рекомбінованою власністю розуміють розбіжність законодавчо закріплених і реальних прав власності, «розмитість» процедур контролю й організаційних меж підприємства. Для економіки перехідного типу, крім законодавчо закріплених власників права володіння – адміністрації та зовнішніх інвесторів, функції контролю здійснюють підприємства-суміжники, основні постачальники, збутові фірми й споживачі. Головне значення виникнення подібних форм власності полягає у створенні передумов для оперативного перегруповування активів і консолідації пасивів, що дають можливість хеджувати та перерозподіляти ризики. Таким чином, рекомбінована власність передбачає швидкість і оперативність перерозподілу правомірності між адміністрацією, зовнішнім власником, суміжниками та трудовим колективом [3].

Проведення приватизації стало, по суті, першим полігоном для випробування шляхів і методів специфікації (установлювання) прав власності в реаліях переходу від державної до приватної власності.

Відсутність своєчасного й повного дослідження сутності та механізмів зміни прав власності, на жаль, призвело до значних прорахунків і помилок у процесі приватизації, безпрецедентного економічного спаду, зубожіння й соціального розшарування значної частини населення.

Система ринкової інфраструктури об'єднує багато елементів і визначає форми й характер взаємодії учасників економічного обороту, через певну систему ринків: ринок товарів, ринок ресурсів, фінансовий ринок тощо. Найбільш важливим стосовно створення ринкової інфраструктури можна вважати процес формування інституціональної інфраструктури товарного та фінансового ринків.

Інституціоналізація – це перетворення соціальних намірів на норму шляхом їх упровадження за допомогою інституцій влади й на основі засобів правового, економічного, політичного регулювання. Інституціонування можна назвати процес оформлення соціальних намірів у конкретні правові акти, за виконання яких відповідають органи влади й управління. Якби не були наміри, що інституціонуються, їх об'єднує уявлення про благо. У зв'язку з цим стає корисним трактування Платоном «Ідеї Блага» як знання, через посередництво якого стає потрібним і корисним справедливості і все інше.

Інституціоналізація ринкової інфраструктури означає трансформацію намірів господарських суб'єктів створити сприятливе середовище для обміну у вигляді норм права за допомогою економіко-правової регулювальної діяльності реаль-

них суб'єктів влади. Інституціонуванням ринкової інфраструктури можна назвати процес прийняття конкретних правових актів, що регламентують діяльність суб'єктів ринку.

Суб'єктами інституціоналізації ринкової інфраструктури можуть виступати держава, фірма, домогосподарство (індивід). Імплицитний суб'єкт – це індивід, від особи якого відбувається інституціонування, тобто експліцитно не виражений, не реалізований, такий, що потребує діяльності реального суб'єкта. Останній наділений повноваженнями й волею для інституціонування намірів імплицитних суб'єктів. Реальний і імплицитний суб'єкти можуть не збігатися, а це призводить до того, що від особи імплицитного суб'єкта приймаються рішення, що суперечать інтересам останнього, або зтягується їх прийняття. Головною причиною названих суперечностей є значне відставання інституціональних змін від потреб реформування економіки [5].

Об'єктом інституціоналізації ринкової інфраструктури виступають умови, необхідні суб'єктам для здійснення своїх намірів. До них можна віднести реальні (специфікацію прав власності, створення конкурентних умов, запобігання монополізму, регламентацію діяльності інституцій посередництва й посередників, забезпечення розвитку контрактних і корпоративних відносин).

Індивіди впливають на інституціональне середовище двома основними способами: по-перше, через участь у виборах законодавчих органів держави, що приймають закони, а по-друге, через укладення інституційних угод, зміст яких також здатний впливати на інституціональне середовище.

Субординація правил демонструє співвідношення будь-якого закону і нормативних актів, що приймаються на його основі органами виконавчої влади, або підзаконних актів: закон визначає принципи, стратегії поведінки, тоді як підзаконні акти конкретизують ці принципи в алгоритми дій. Наприклад, законодавство про оподаткування визначає ставку податку на прибуток, а інструкція фіксує правила розрахунку величини прибутку оподаткування, пов'язані з конкретними бухгалтерськими формами. Довгостроковий контракт, укладений двома фірмами відносно їх взаємодії в галузі науково-дослідних розробок, фіксує, що фірми проводитимуть спільно дослідження, в яких вони зацікавлені; в той же час для кожного конкретного дослідницького проекту приймається спеціальна угода, що фіксує такі моменти, як предмет і мета проекту, форми участі сторін, обсяги фінансування, розподіл авторських прав тощо [4].

Трирівнева структура угод відображає ієрархічний характер взаємин соціально захищених правил, що діють в суспільстві і економіці. Разом із тим розподіл всієї сукупності інститутів на інституціональне середовище і інституційні угоди є лише першим наближенням до дійсного співвідношення згаданих правил за субординацією, ступеню впливу одне на одне і жорсткості детермінації поведінки економічних агентів. У рамках інституціонального середовища можна вичленити надконституційні, конституційні і економічні правила.

Підпорядкованість правил має місце як усередині інституціонального середовища, так і в сукупності інституціональних угод. Загальний принцип змістовної впорядкованості правил: норма нижчого, порядку уточнює і розкриває зміст норми вищого порядку. Останні, більш загальні, визначають ті рамки, деталі, всередині яких регулюють більш приватні норми, і в цьому сенсі є конституційними або надконституційними.

Будь-які правила стають порівняними, якщо за основу для зіставлення вибрати таку їх характеристику, як витрати введення (або зміни) правила, розуміючи під витратами не тільки грошові витрати, але й всю сукупність зусиль економічних агентів, що включає і психологічні витрати, а також необхідні для введення або зміни інституту витрати часу.

Економічна ієрархія правил сильно корелює з їх змістовною ієрархією (зрозуміло, якщо остання існує). Так, очевидно, що витрати розробки і ухвалення конституції через референдум більші, ніж відповідні витрати для законів, які, в свою чергу, більші, ніж аналогічні витрати для підзаконних актів. Тому зручність економічної ієрархії правил полягає перш за все в тому, що вона дозволяє порівнювати і упорядковувати такі правила, між змістом яких немає сутнісного зв'язку [1].

Тепер виходячи з розподілу всієї сукупності правил на ті, які утворюють інституціональне середовище, і ті, які є інституціональними угодами, а також з введених уявлень про ієрархію правил, розглянемо детальніше зміст інституціонального середовища і інституціональних угод.

## Висновки

Отже, в сучасному трактуванні ринкова система ґрунтується на комплексі норм, що використовують індивіди при інфраструктурній взаємодії. Ці норми включають утилітаризм, довіру, симпатію, свободу та добровільне підкорення законам, які специфікують права власності. Специфікація прав власності знижує невизначеність у відносинах і створює передумови вирішення основного економічного завдання – оптимального використання обмежених ресурсів.

## Література

1. Алімов О.М., Даниленко А.І., Трегобчук В.М. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: Монографія / О.М. Алімов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 452 с.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: Пер. с англ. / Д. Белл. – М.: Академия, 2007. – 377 с.
3. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. Пер. с англ. / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2005. – Т. 1. – 287 с.
4. Львов Д.С. Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие. / Д.С. Львов. – М.: Издательство «Экономика», 2005. – Т. 6. – 309 с.
5. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005. – Т. 1. – 210 с.

І.Ю. БЕРЕЖНА,

аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

# Банки та небанківські кредитно-фінансові інститути як складові інституціонального середовища інвестиційної діяльності

*У статті розглянуто сутність та економічну роль інституціональних інвесторів: банків та небанківських фінансових інститутів як складових компонентів, що формують середовище інвестиційної діяльності.*

*В статье рассмотрена суть и экономическая роль институциональных инвесторов: банков и небанковских финансовых институтов как составляющих компонентов, формирующих среду инвестиционной деятельности.*

*The article studies the essence and the economic role of institutional investors: banks and non-bank financial institutions as components which forming the investment's environment.*

**Постановка проблеми.** Як відомо, інвестиції є ключовим чинником економічного розвитку будь-якої країни.

Ефективне функціонування інвестиційного ринку, рівень його інвестиційної привабливості та надійності залежить від інституціональних інвесторів, які взаємодіють на ньому та відрізняються інструментарієм та способом здійснення інвестиційної діяльності. Взагалі, функціонування всіх фінансових інститутів, як банків, так і небанківських установ, є важливим у процесі створення ефективної, цілісної фінансової системи. Широкий розвиток всього спектру фінансових посередників сприяє всебічному забезпеченню як економічних, так і соціальних потреб суспільства.

Тому актуальним у наш час є поглиблене вивчення сутності та ролі фінансових посередників: банків та небанківських кредитно-фінансових інститутів як складових інституціонального середовища інвестиційної діяльності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Специфіка та аспекти діяльності банків та небанківських фінансово-кредитних установ розглядаються у працях провідних вчених-економістів, зокрема у Н. Внукової, О. Вовчака, С. Зубика, Б. Івасіва, І. Лютого, А. Пересади, М. Савлука, С. Реверчука, О. Терещенка, О. Грачової, В. Шелудько та ін. Проте, незважаючи на численні дослідження, питання щодо ролі банків та небанківських кредитно-фінансових інститутів як складових інституціонального середовища інвестиційної діяльності висвітлені не досить детально.

**Метою статті** є аналіз сутності, ролі та значення фінансових посередників: банків та небанківських фінансових установ як інституціональних інвесторів та складових інституціонального середовища інвестиційної діяльності.

**Викладення основного матеріалу.** В економічній науці немає єдиного підходу щодо визначення та трактування категорії «інституціональний інвестор».

Так, вчений-економіст І. Бланк визначає інституціонального інвестора як фінансового посередника, який акумулює кошти індивідуальних інвесторів і здійснює інвестиційну діяльність, яка здебільшого спеціалізується на операціях з цінними паперами [1, с. 447].

Дослідник З. Герасимчук інституціональних інвесторів ототожнює з банками довгострокового кредитування, які функціонують на засадах забезпечення державної гарантії повернення вкладів та в цілому відіграють важливу роль у побудові вітчизняної економіки [2, с. 36].

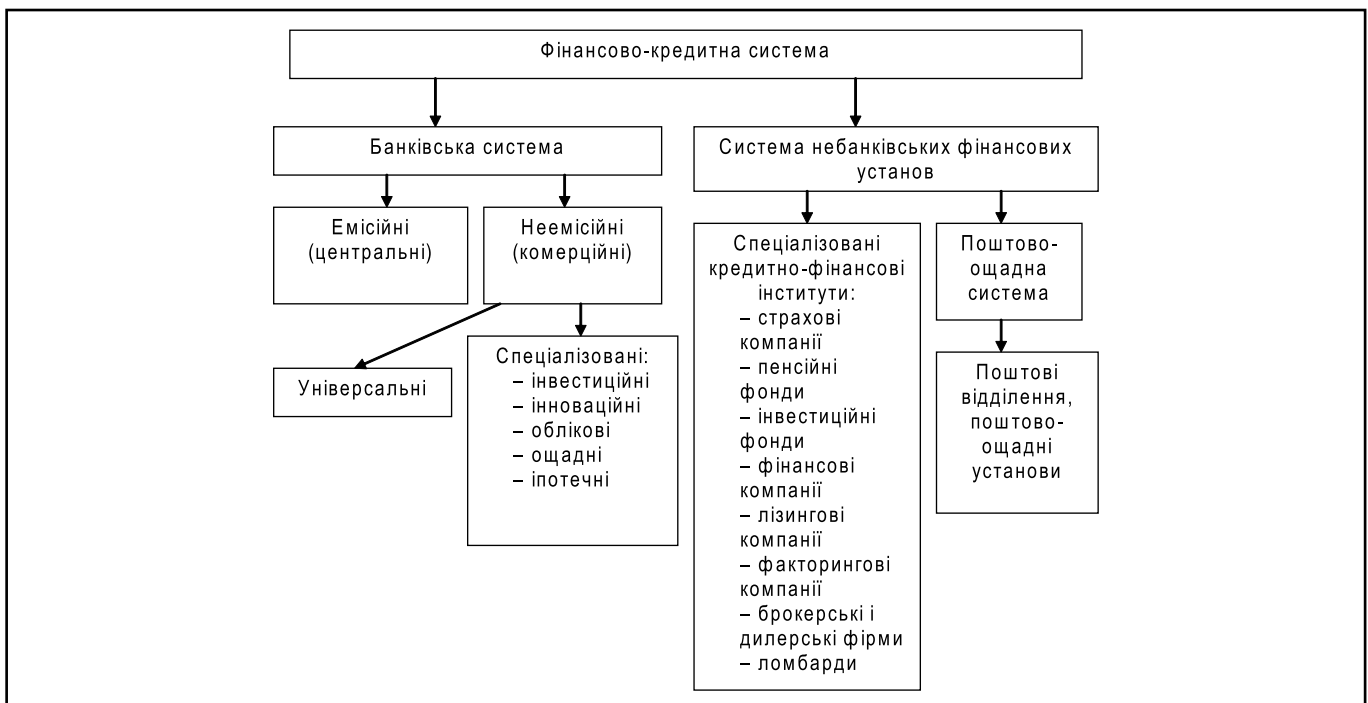
Економіст М. Стирський вважає, що головною ознакою інституціонального інвестора є структура портфеля цінних паперів, яка є ідентичною базі розрахунку фондового індексу [10, с. 137].

Під інституціональним інвестором дослідник-економіст Я. Діденко визначає фінансових посередників, які залучають кошти переважно через продаж акцій в інвестиційних фондах та вкладають їх у диверсифікований портфель цінних паперів [3, с. 98].

Як свідчить світовий досвід, саме інституціональні інвестори виступають основними гравцями на ринку капіталів.

Основною функцією фінансово-кредитної системи в економіці є перерозподіл вільних фінансових ресурсів від фізичних та юридичних осіб, які їх нагромаджують, до осіб, які потребують ці ресурси для соціального та економічного розвитку. Дана система є сукупністю фінансових, кредитних та інвестиційних інститутів держави, які уповноважені здійснювати фінансові операції щодо кредитування, інвестування, купівлі та продажу валюти, цінних паперів тощо. Загальну схему фінансово-кредитної системи, у складі якої виокремлюють дві підсистеми, банківську та парабанківську, представлено на рисунку [8, с. 47]. Щодо ступеня розвитку та масштабів діяльності банківських та парабанківських установ у розвинутих країнах світу, то він, перш за все, зумовлюється типом моделі структурної організації фінансової системи. Основні відмінності між даними моделями полягають у рівні спеціалізації фінансових інститутів, формах і джерелах фінансування реального сектора економіки, рівня диверсифікації інвестиційних портфелів банків та підприємств та у специфіці розподілу фінансових ризиків.

Комерційні банки посідають особливе місце на фінансових ринках та у фінансово-кредитній системі взагалі. Саме вони є найчисельнішою групою фінансових посередників у більшості країн світу.



Система фінансових посередників

Так, основними функціями, що виконують комерційні (універсальні) банки, є: мобілізація тимчасово вільних грошових коштів та перетворення їх у капітал, кредитування підприємств, держави та населення, випуск кредитних засобів обігу (кредитних грошей), здійснення розрахунків та платежів у господарстві, емісійно-засновницька діяльність, консультування, надання економічної та фінансової інформації.

Саме комерційні банки виступають одними з найактивніших учасників ринку цінних паперів, який сприяє раціональному розміщенню та обігу фінансових ресурсів.

Основними цілями комерційних банків як інституціональних інвесторів на ринку цінних паперів є безпека вкладень, прибутковість та ліквідність банківських інвестицій, їх зростання. Інвестиційні операції у банківській практиці передбачають вкладення коштів у цінні папери підприємств на довгостроковий період. Сукупність цінних паперів, придбаних банком, і становить його інвестиційний портфель.

Щодо стратегії фінансових вкладень, то вона визначається кожним комерційним банком окремо, залежно від інвестиційних цілей, які переслідуються. На вибір стратегії зазвичай впливають інвестиційні властивості фондових інструментів, час інвестування, рівень ризику, обсяг прибутковості інвестиційних операцій тощо. Як правило, інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів сприяє покращенню фінансового стану у зв'язку з підвищенням прибутковості операцій та збереженням показників ліквідності на необхідному рівні. Даний вид діяльності банків тісно взаємопов'язаний з їхньою кредитною діяльністю саме через те, що банки можуть використовувати цінні папери як застави для отримання кредиту на міжбанківському ринку, для рефінансування через центральний банк тощо.

Функціональна спеціалізація комерційних банків полягає в тому, що вони виконують переважно вузьке коло спеціалізованих операцій. Як продемонстровано на рисунку, це, наприклад, інвестиційні, ощадні, іпотечні, облікові та інші банки. Функціональна спеціалізація принципово впливає на характер діяльності банку, визначає особливості формування активів і пасивів, а також специфіку роботи з клієнтурою.

Розглянемо більш детально специфіку діяльності інвестиційних банків, оскільки саме їх функціонування найчастіше асоціюють з інвестиційною діяльністю банків закордоном.

Інвестиційним зазвичай вважається банк, який спеціалізується на здійсненні портфельних і реальних інвестицій на комісійній основі чи за власний кошт шляхом проведення операцій із цінними паперами (випуск, розміщення, придбання) та довгострокового кредитування інвестиційних проектів, засновницької діяльності. Особливістю даних банків є те, що вони не займаються залученням вкладів населення [6, с. 17].

На сучасному етапі господарського розвитку виокремлюють інвестиційні банки двох типів. Так, для першого типу даних банків характерними є операції виключно з розміщення й торгівлі цінними паперами. Такі інвестиційні банки відносять до банківської системи англосаксонського типу. Для другого

ж типу інвестиційних банків типовими є операції з середньострокового та довгострокового кредитування, і відносяться вони до банківських систем романо-германського типу.

Відмінність операцій, що здійснюються кожним із типів інвестиційних банків, ставить перед ними відповідно і різного плану завдання.

Так, інвестиційним банкам першого типу значні ресурси необхідні в період між виплатою емітентом цінних паперів суми розміщення й отримання коштів від покупців цінних паперів. Банки покривають цю потребу за рахунок власних коштів та короткострокових позик від інших фінансово-кредитних інститутів.

Інвестиційні банки першого типу також беруть активну участь в операціях із злиття підприємств, діючи при цьому кількома способами, а саме: допомагають у фінансуванні процесу злиття, допомагають безпосередньо в організації злиття, допомагають компаніям, які поглинаються розроблювати захисну тактику тощо.

Сьогодні інвестиційні банки першого типу представляють собою потужні кредитно-фінансові установи. Так, у практиці ряду розвинутих країн, таких як Сполучені Штати Америки, Англія, Австралія, Канада, компанія не може бути створеною та функціонувати, якщо інвестиційні банки не погоджуються розміщувати її цінні папери. Інвестиційні банки у США складають інституціональну основу ринку цінних паперів, особливо первинного, оскільки обслуговують більшу частину операцій, які пов'язані як з емісією цінних паперів, так і з біржовою торгівлею.

Прибутки інвестиційних банків першого типу утворюються за рахунок комісійних та посередницьких операцій з цінними паперами. Банки також можуть залишати частину цінних паперів, що розміщуються, у себе на тривалий термін та отримувати курсовий дохід.

Істотно відрізняються від інвестиційних банків першого типу за своєю організаційною структурою, функціями та операціями інвестиційні банки другого типу, головною функцією яких є середньострокове та довгострокове кредитування різних галузей економіки та спеціалізованих цільових проектів науково-технічного спрямування.

Інвестиційні банки другого типу сьогодні здійснюють велику кількість операцій на ринку позичкового капіталу: проводять середньострокове та довгострокове кредитування, акумулюють заощадження як фізичних так і юридичних осіб, здійснюють вкладення у приватні та державні цінні папери, надають фінансові послуги різного характеру.

Банки такого типу, здійснюючи найбільш ризикові операції з середньострокового та довгострокового кредитування, змушені удаватися до кредитів як комерційних банків, так і інших кредитно-фінансових установ.

Незважаючи на те що інвестиційні банки є значно меншими, ніж комерційні, їхню роль в економіці не можна недооцінювати. Вони опосередковують рух значної частки ринку позичкових капіталів та виконують багато інших функцій,

зокрема інвестиційні банки діють як брокери або дилери на вторинному ринку цінних паперів, здійснюють операції з нерухомістю, виступають у ролі консультантів для підприємств, надають інформацію про ситуацію на фондовому ринку, беруть участь у прямому інвестуванні, беруть участь в управлінні взаємними фондами і виступають як фінансові менеджери для пенсійних фондів, управляють іпотекою та венчурним капіталом, здійснюють андеррайтинг тощо.

Щодо небанківських фінансово-кредитних установ, то вони є важливими елементами фінансової інфраструктури будь-якої країни. Саме спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути посідають провідне місце в процесі накопичення та мобілізації грошового капіталу і тим самим відіграють важливу роль на національних ринках позикових капіталів розвинутих країн.

Основні напрями діяльності сучасних спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів пов'язані з акумуляцією заощаджень населення шляхом залучення коштів на вклади, випуск власних акцій, облігацій, продаж страхових полісів, кредитуванням певної сфери економіки або виду господарської діяльності чи групи населення, наданням іпотечних кредитів, організацією пенсійного та соціального забезпечення населення, здійсненні операцій в рамках кредитної взаємодопомоги тощо.

Найбільш характерними і поширеними видами спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів у промислово розвинутих країнах є: страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, фінансові компанії, лізингові компанії, кредитні спілки та ломбарди.

Будучи обмеженими обсягами написання даної статті розглянемо стисло специфіку їхньої діяльності.

Страхові компанії в багатьох європейських країнах виступають у ролі найважливіших інституціональних інвесторів, що ефективно розміщують кошти і керують активами, завдяки власним інвестиціям активізують фондовий ринок, а обсяги акумульованого страховою системою капіталу не поступаються масштабам накопичувальній пенсійній системі чи системі сфери колективного інвестування.

Ресурси страхових компаній виступають важливим джерелом інвестиційного капіталу, що пов'язано, по-перше, з інверсією циклу, оскільки отримання страхової премії передуює наданню страхової послуги, а по-друге, з розподілом ризику в часі. Тому страховик протягом часу дії договору страхування тимчасово розпоряджається коштами страхувальника, які акумульовані у страхових резервах. Крім коштів страхових резервів страховик має у своєму розпорядженні власні кошти у вигляді вкладів засновників, а також спеціальних фондів, які сформовані за рахунок прибутку та суми нерозподіленого прибутку [5, с. 20].

Велике значення інвестиційна діяльність страховиків відіграє на мікрорівні, виступаючи при цьому однією із головних умов забезпечення ефективного функціонування страхової компанії в цілому. Інвестиційна діяльність на даному

рівні визначає можливість надання страхових послуг за рахунок формування достатніх обсягів страхових резервів, забезпечує в певній мірі їх якість та визначає ринкову позицію страховика, впливає на основні характеристики страхового продукту та надає можливість власникам страхової компанії розвивати свій бізнес та ефективно керувати ним. За рахунок інвестування страхових резервів відбувається нагромадження коштів для збільшення власних ресурсів.

Потенційним джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів страхових компаній можуть виступати страхові премії, які є у їх розпорядженні.

Щодо інструментів інвестування, то сьогодні більшість страхових компаній обирають шлях розміщення активів у банківські депозити. Така форма отримання прибутку є актуальною, але інвестування тих же самих коштів у конкретні інвестиційні проекти може приносити страховим компаніям значно більші прибутки та вивести їх на більш високий рівень надання послуг і тим самим сприяти збільшенню впливу на стан економіки в цілому [4, с. 78].

Спрямування інвестиційних ресурсів страховиків у стратегічно важливі сфери господарської діяльності мають бути обумовлені, а їх вкладення надійними для обох сторін – страховиків та страхувальників. Структура та рівень покриття інвестиційних коштів мають враховувати надійність вкладів та їх ліквідність для того, щоб вклади страховиків були доцільними. Ефективна інвестиційна діяльність страховиків залежить насамперед від розвитку фінансового ринку та можливості вільного доступу до нього страхових компаній.

Значного розвитку в сучасних умовах господарювання набули пенсійні фонди, які є відносно новим явищем на фінансовому ринку.

Так, перший сучасний недержавний пенсійний фонд було створено у Сполучених Штатах Америки компанією General Motors у 1950 році. Відтоді спостерігається бурхливий розвиток інститутів такого типу. Найбільшими корпоративними пенсійними фондами США є фонди компаній AT&T, General Motors, General Electric, IBM та Ford. До найбільших некорпоративних (громадських) пенсійних фондів належать Національний пенсійний фонд працівників сфери освіти, Каліфорнійський пенсійний фонд, пенсійний фонд New York City та громадські пенсійні фонди штату Нью-Йорк [7, с. 143–149].

Для більшості країн Західної Європи теж характерний високий ступінь розвитку недержавних пенсійних фондів, а їхні активи є важливою складовою інвестиційних ресурсів всіх держав. Активи пенсійних фондів виступають у ролі стабілізатора фінансової системи. Вкладаючи кошти переважно у цінні папери, вони майже не беруть участі у біржовій спекулятивній грі.

Цілі та інвестиційна політика пенсійних фондів залежать від їхніх інвестиційних можливостей (обсягу активів), а також від типу пенсійного плану (схеми), тобто від встановлених статуту фонду умов і порядку пенсійного забезпечення його учасників.

Діяльність пенсійних фондів, як і страхових компаній, пов'язана з нагромадженням коштів на довгостроковий період, що, в свою чергу, надає широкі можливості у здійсненні довгострокових інвестицій. Дані обставини і визначають структуру активів пенсійних фондів, основна частина в яких належить цінним паперам приватних підприємств та державним борговим зобов'язанням. Світова практика свідчить, що досить часто акції та облігації корпорації, яка створила даний пенсійний фонд, і складають питому вагу в його вкладеннях, що безпосередньо дозволяє їй впливати на політику фонду.

Пенсійні фонди характеризуються значно вищим рівнем фінансової стійкості ніж страхові компанії, і, відповідно, мають можливість підтримувати власну ліквідність на мінімальному рівні. Даний факт пояснюється тим, що майбутні виплати пенсійних фондів піддаються більш чіткому плануванню та прогнозуванню, ніж виплати за пасивами страхових компаній. Це і сприяє формуванню пенсійними фондами активної інвестиційної політики, спрямованої на досягнення більшої доходності за вкладеннями.

Як зазначалося вище, інвестиційна діяльність та політика пенсійного фонду залежить від типу пенсійного плану (схеми). Найпоширенішими у світовій практиці є два типи пенсійних планів, а саме: пенсійний план із фіксованими розмірами виплат та пенсійний план із фіксованими розмірами внесків.

Особливість фондів із фіксованими розмірами виплат полягає у тому, що весь інвестиційний ризик, пов'язаний з неефективним функціонуванням інвестиційного портфеля, повністю бере на себе компанія – спонсор пенсійного плану. Така компанія фактично має боргові зобов'язання перед пенсіонерами, а виконання цих зобов'язань є обов'язковим незалежно від ефективності управління фондом.

У 80–90-х роках відбувся ряд змін у системі приватного пенсійного забезпечення, а саме, значна частина традиційних пенсійних планів (програм) із фіксованими виплатами була трансформована у накопичувальні плани (програми) із фіксованими розмірами внесків.

Сьогодні індивідуальні накопичувальні рахунки із фіксованими внесками переважають у австралійській та чилійській пенсійних системах та стають дедалі популярнішими у Канаді, Японії і Європі.

У рамках пенсійного плану із фіксованими розмірами внесків компанії зобов'язуються відраховувати визначені суми до пенсійного фонду від імені працівника на його особистий рахунок і виплачувати після досягнення пенсійного віку виплати, розмір яких залежатиме від накопиченої суми та ефективності інвестицій фонду. У багатьох фондах такого типу дозволяються також додаткові внески з боку працівників. Пенсійний фонд із фіксованими внесками фактично є фондом заощаджень, що резервується підприємцями.

Щодо інвестиційних фондів, то у високо розвинутих країнах світу вони виступають у ролі професійних інвесторів, які мають у своєму арсеналі великі обсяги капіталу та можливості здійснювати різноманітні види інвестування.

Взагалі, інвестиційні фонди являють собою особливий вид фінансово-кредитних установ, що забезпечують посередництво в інвестиційному процесі. Дані фонди акумулюють грошові кошти приватних інвесторів завдяки випуску власних цінних паперів та вкладають їх в акції та облігації різних підприємств.

Акумульовані шляхом випуску акцій кошти інвестиційні фонди вкладають у різні види цінних паперів – переважно акції й облігації приватних корпорацій, а також деякі види державних цінних паперів. Як правило, інвестиційний фонд самостійно обирає той тип цінних паперів, згідно з яким він визначає напрям своєї спеціалізації.

Отже, інвестиційні фонди пропонують своїм клієнтам диверсифіковані портфелі інвестицій, які одному інвестору сформувати дуже важко. Маючи в своєму арсеналі апарат досвідчених фахівців, інвестиційні фонди можуть здійснювати відносно ризиковані але водночас із тим і високодохідні інвестиції, структура яких постійно перебуває під професійним контролем. Прибуток інвестиційних фондів утворюється як різниця між доходами за операціями з цінними паперами (дивіденди за акціями, проценти за облігаціями, зростання курсу) та виплатами, що здійснюються фондами за власними акціями.

Однією з переваг інвестиційних фондів є те, що інвестори, здійснивши оцінку ступеня ризику, можуть за рахунок диверсифікації зменшити його силу. Прихований ризик притаманний кожній інвестиції, і саме інвестиційний фонд прагне його мінімізувати та забезпечити отримання відповідного прибутку. Зменшуючи ризик, інвестиційний фонд дає змогу інвестувати кошти у фінансові інструменти та об'єкти, що є важкодоступними для багатьох інвесторів.

Отже, можна сказати про те, що інвестиційний фонд виступає у ролі специфічного акумулятора інвестиційних ресурсів фізичних та юридичних осіб, які спрямовуються на придбання цінних паперів, банківських металів, нерухомості та інших фінансових цінностей. Такі фонди є гарантією безпеки, стабільності та прибутковості, формуючи стратегічний інвестиційний портфель із максимальною прибутковістю та мінімізацією ризиків.

Особливим видом небанківських фінансових інститутів виступають фінансові компанії, під якими розуміють кредитно-фінансові установи, які мобілізують грошові кошти шляхом емісії власних боргових зобов'язань та акцій і спеціалізуються на кредитуванні окремих галузей або наданні певних видів кредитів (інвестиційного, споживчого та ін.) [9, с. 477].

Особливістю фінансових компаній є те, що мобілізовані типовим для інвестиційних посередників шляхом кошти, а саме через продаж власних цінних паперів, вони направляють у позички фізичним та юридичним особам для придбання товарів виробничого або споживчого призначення.

Кредити фінансових компаній є здебільшого короткостроковими та невеликими за розмірами. Тому активи їх досить диверсифіковані, що сприяє послабленню кредитних ризиків і захисту інтересів їх вкладників. Платіжне спрямування креди-

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

тів цих компаній сприяє прискоренню реалізації товарів та послуг, що позитивно впливає на економічне зростання.

Послуги фінансових компаній користуються сталим попитом у країнах із розвиненими ринковими економіками. Там вони активно конкурують з банками, особливо у сфері споживчого кредиту.

До групи фінансових компаній можна віднести також лізингові та факторингові компанії.

Так, лізинг як економічно-правова категорія представляє собою особливий вид підприємництва в галузі інвестиційної діяльності. Сутність лізингу полягає в інвестуванні тимчасово вільних фінансових ресурсів, коли лізингодавець набуває у власність обумовлене угодою майно у певного продавця та надає це майно лізингоотримувачу за плату в тимчасове користування з підприємницькою метою.

Нині у розвинутих країнах на лізингові операції припадає 25–30% інвестицій. Близько 80% нових видів продукції виготовляється саме на орендованому обладнанні.

Взагалі, лізингові компанії сприяють розвитку економіки в цілому. Вони являють собою гнучку форму кредитування, що є доповненням до традиційного банківського фінансування та сприяє збільшенню доступу до нього та загальної бази капіталу економіки країни. Лізинг, виступаючи у ролі середньострокового фінансового інструменту для придбання виробничого обладнання, устаткування, транспортних засобів та інших активів, є особливо вигідним для новостворених підприємств та підприємств малого та середнього бізнесу. Також він є ефективним механізмом фінансування підприємств малого та середнього бізнесу, які у своїй більшості не завжди відповідають вимогам ліквідності, необхідним для отримання кредиту.

Народногосподарські функції лізингу проявляються в тому, що він є формою забезпечення вкладень в основні фонди, доповненням традиційних каналів фінансування, прогресивним методом матеріально-технічного забезпечення виробництва, способом збуту машин та устаткування, а також інструментом активного маркетингу.

Лізинг також вважається новим видом фінансування, і цьому сприяє ряд причин, а саме: загострення конкуренції, що потребує оптимізації інвестицій, які дають можливість суттєво розширити ринок збуту за рахунок залучення в господарський оборот малих і середніх фірм; зменшення обсягу ліквідних засобів у зв'язку з труднощами, що постійно виникають на грошовому ринку; підтримка розвитку лізингових операцій з боку державних органів влади і фінансових ділових кіл у цілому, що стимулює зростання інвестиційної діяльності.

Факторингові компанії теж є дуже перспективними серед ряду небанківських кредитно-фінансових інститутів. Клієнтами даних компаній виступають здебільшого невеликі та середні фірми, які розширюють обсяги продажу та виходять на нові ринки, нові компанії, які мають недостатньо грошового капіталу у зв'язку з несвоєчасним надходженням платежів від дебіторів, існуванням значних запасів, труднощів в

організації виробничого процесу та фірми, що мають несприятливу структуру балансу, у зв'язку з чим їх кредитний статус не дає змогу отримати банківський кредит.

Факторингова компанія дозволяє скоротити управлінські витрати, підвищити ефективність комерційної роботи, а також поряд із бухгалтерським обслуговуванням фактор-фірми здійснює кредитний контроль за угодами клієнта, проводить загальний аналіз господарської діяльності фірми.

Також крім кредитних і обліково-контрольних операцій факторингові компанії здійснюють юридичні, складські, інформаційні, консультативні послуги. Вони мають значну інформацію про світові ринки. Цьому сприяють тісні ділові зв'язки з банками, які переважно виступають ініціаторами створення факторингових компаній і надають їм фінансову підтримку.

Використання факторингу забезпечує більш гнучке та оптимальне фінансування зростаючих продажів у випадку недостатньої кількості власних обігових коштів.

Незважаючи на постійне зростання кількості як факторингових, так і лізингових компаній та підвищення їх конкурентоспроможності, дані фінансові інститути тісно взаємопов'язані з банками, оскільки саме вони є основним джерелом їх фінансування.

Особливе місце серед фінансових посередників посідають кредитні спілки, які сприяють перетворенню грошових заощаджень громадян у фінансові ресурси.

Так, за даними Всесвітньої ради кредитних спілок, створеної у 1971 році та об'єднуючої національної організації 84 країн, у світі налічується близько 40 тисяч кредитних спілок, учасниками яких є більше 123 млн. осіб. Найбільшу популярність спілки мають у США, Канаді, Ірландії, Австрії, Південній Кореї та Тайвані. Саме у цих країнах кредитними спілками видається найбільша питома вага споживчих кредитів. У канадській провінції Квебек кредитні спілки видають майже 100% всіх споживчих кредитів, в Ірландії цей показник сягає близько 70% [12, с. 25].

Переваги кредитних спілок над іншими фінансово-кредитними інститутами полягають в тому, що вони мобілізують найдешевші фінансові ресурси, використання яких спрямоване на розвиток бізнесу і розширення споживчого попиту населення. Дані переваги знаходять своє відображення у розвитку різноманітних кооперативних об'єднань громадян різних країн світу.

У розвинутих країнах світу кредитні кооперативи надають широкий спектр фінансових послуг. Окрім кредитування та депозитарної діяльності це відкриття ощадних, чекових, пайових та інших рахунків, розрахунково-касове обслуговування, обмін чеків, продаж дорожніх чеків, випуск кредитних карток, прийом грошових переказів, оплата комунальних послуг, перерахування зарплат і пенсій на особисті рахунки, здійснення інших видів безготівкових платежів [11, с. 62].

Активні операції кредитних спілок полягають у видачі позик своїм членам на різноманітні споживчі потреби. Кредит-

ти, які надають кредитні спілки, здебільшого мало відрізняються від кредитів комерційних банків. Залучення нових членів, а з ними і зростання фінансового потенціалу можливі лише за умови явних переваг фінансово-кредитної політики кредитних спілок. Не залучені у позичкові операції кошти кредитні спілки можуть депонувати на окремих рахунках в комерційних банках або ж інвестувати їх у короткострокові державні боргові зобов'язання.

У випадку, коли кредитна спілка не має достатніх фінансових ресурсів та можливостей, вона може виступати у ролі посередника між своїм членом та іншою кредитною спілкою з приводу надання йому кредиту, тобто виступає у ролі гаранта. Послуги такого характеру є досить поширеними у світовій практиці. З одного боку, вони сприяють здешевленню кредитів, а з іншого – підвищують авторитет спілок та сприяють залученню до них нових членів.

Маючи здебільшого статус некомерційних громадських організацій та відповідні пільги в оподаткуванні, кредитні спілки спроможні забезпечувати дещо вищий рівень доходності за внесками своїх членів та стягувати з них нижчі проценти за позиками, ніж комерційні банки. Основна відмінність кредитних спілок від інших кредитно-фінансових установ полягає в тому, що кредитні спілки здійснюють операції практично тільки для своїх членів.

Ще одним видом небанківських кредитно-фінансових інститутів є ломбарди.

Основою спеціалізації ломбардів є надання споживчого кредиту фізичним особам під заставу рухомого майна, яке можна легко реалізувати. При цьому вартість майна, відданого у заставу, як правило, перевищує суму кредиту на 20–50%. Позичальник зберігає право власності на заставлене в ломбарді майно протягом певного періоду. Це право підтверджується заставною квитанцією або іншим документом, який засвідчує факт внесення того чи іншого майна в заставу та по суті замінює кредитний договір. У тому разі, якщо кредит не буде повернено в строк, ломбард має право реалізувати заставлене майно, виручка за яке має компенсувати суму боргу разом із нарахованими процентами.

Ломбарди мають ряд переваг перед банками, а саме: процедура одержання грошей у ломбарді є спрощеною та займає мінімум часу, більшість ломбардів не вимагають від позичальника документи, що підтверджували б його стійкий фінансовий стан, при одержанні позички в ломбарді позичальнику не потрібно оформлювати кредитний договір.

Специфіка позичкових операцій ломбардів полягає у видачі невеликих сум позик на відносно короткі строки (переважно до трьох місяців). Іншою сферою діяльності ломбардів є приймання речей на зберігання за певну плату (в основному приймаються ювелірні вироби та антикваріат).

Для здійснення всіх своїх операцій ломбарди окрім власних коштів можуть користуватися кредитами комерційних банків.

## Висновки

Отже, незважаючи на специфіку діяльності окремих фінансових посередників – банків та небанківських фінансових інститутів, усі вони функціонують в одному секторі – на ринку фінансових послуг. Відповідно інтереси окремих фінансових інститутів можуть перетинатися.

Країнам із розвинутою економікою здебільшого притаманна конкуренція між банками і небанківськими інститутами, що обумовлено наявністю належної інфраструктури фондового ринку. Так, наприклад, у країнах із потужним сектором фінансового посередництва основними конкурентами банків є страхові компанії, недержавні пенсійні фонди та кредитні спілки.

Взагалі, у своїй діяльності небанківські фінансові інститути мають багато спільного з банками, а саме: функціонують у тому самому секторі грошового ринку, що й банки, – у секторі опосередкованого фінансування, формуючи свої ресурси, вони випускають подібно до банків боргові зобов'язання, які менш ліквідні, ніж зобов'язання банків, проте теж можуть реалізовуватися на ринку як додатковий фінансовий інструмент, розміщуючи свої ресурси в дохідні активи, вони купують боргові зобов'язання, створюючи, подібно до банків, власні вимоги до інших економічних суб'єктів, хоч ці вимоги менш ліквідні і більш ризиковані, ніж активи банків, діяльність їх щодо створення зобов'язань і вимог ґрунтується на тих самих засадах, що й банків: їх зобов'язання менші за розмірами, більш ліквідні і коротші за термінами, ніж власні вимоги, внаслідок чого їх платежі за зобов'язаннями менші, ніж надходження за вимогами, що створює базу для прибуткової діяльності.

Разом із тим посередницька діяльність небанківських фінансово-кредитних установ істотно відрізняється від банківської діяльності: вона не пов'язана з тими операціями, які визнані як базові банківські.

Отже, можемо говорити про те, що фінансове посередництво є специфічним видом діяльності на інвестиційному ринку, основним завданням якого є акумуляція його суб'єктами вільних грошових капіталів в обмін на свої зобов'язання та розміщення їх від свого імені в прибуткові активи. Результатом такої діяльності є поява на ринку нових фінансових інструментів, що посилює стимули до формування вільних грошових капіталів, урізноманітнення трансформації грошового капіталу, що, в свою чергу, сприяє кращій адаптації його руху до потреб розширеного відтворення, скорочення витрат економічних суб'єктів на забезпечення руху свого грошового капіталу та зменшення ризиків.

Таким чином, банки та небанківські кредитно-фінансові інститути, виступаючи в ролі інституціональних інвесторів, відіграють важливу роль на інвестиційних ринках розвинутих країн та сприяють формуванню розвинутого та потужного інвестиційного потенціалу.

Підсумовуючи, можна сказати, що на сучасному етапі економічного розвитку дана проблема є надзвичайно актуальною та потребує подальшого детального розгляду та дослідження.

**Література**

1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента / Бланк И.А. – К.: Эльга–Н, Ника–Центр, 2001. – Т. 2. – 511 с.  
 2. Герасимчук З. Проблеми фінансового забезпечення структурних перетворень у регіонах та шляхи їх вирішення / Герасимчук З. // Вісник Київського національного торговельного економічного ун-ту. – 2001. – №5. – С. 30–36.  
 3. Діденко Я.О. Удосконалення прямого іноземного інвестування / Діденко Я.О. // Фінанси України. – 2001. – №12. – С. 96–105.  
 4. Ільченко–Сюйова Л.В. Небанківські фінансові установи: досвід Європейського союзу та можливості України / Ільченко–Сюйова Л.В. // Економіка та держава. – 2008. – №11. – С. 76–78.  
 5. Крейдич М.І. Інвестиційна діяльність страхових компаній / Крейдич М.І. // Фондовий ринок. – 2007. – №48. – С. 18–21.  
 6. Лазепка В. Інвестиційні банки / Лазепка В. // Банківська справа. – 2000. – №6. – С. 17–19.

7. Партин Г.О. Пенсійні фонди як учасники фінансового ринку / Г.О. Партин, О.І. Тивончук // Фінанси України. – 2002. – №9. – С. 143–149.  
 8. Партин Г.О. Роль небанківських фінансових посередників у фінансуванні інноваційного розвитку / Г.О. Партин, О.І. Тивончук // Вісник Національного банку України. – 2005. – №5. – С. 46–51.  
 9. Савлук М.І. Гроші та кредит: Підручник / Савлук М.І., Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф. та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: KNEV, 2001. – 602 с.  
 10. Стирський М.В. Методологічні аспекти оцінки інвестиційної привабливості ринку акцій / Стирський М.В. // Фінанси України. – 2002. – №2. – С. 131–137.  
 11. Хомутенко В.П. Фінансові ресурси кредитних спілок України та джерела їх формування / В.П. Хомутенко, О.Г. Волкова // Фінанси України. – 2008. – №10. – С. 61–71.  
 12. Leschchysheh V. Ukrainian credit unions in Canada / Leschchysheh V. // Coordinator. – 1999. – P. 23–28.

Н.П. ГОНЧАРОВА,  
 д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,  
 Б.Б. КОЦІНСЬКИЙ,  
 директор, Міжгалузевий інститут альтернативних технологій (Київ)

# Інноваційні технології реконверсії відновлюваних ресурсів як умова модернізації виробництва

*У статті розглядаються сучасні проблеми теоретико–практичного підґрунтя формування «нової економіки» як укладу, який активізує пошук та освоєння нових ресурсів економічного розвитку. Таким ресурсом, на думку авторів, є інноваційні технології як створення нових товарів, так і відновлення виробничих ресурсів, організаційно–економічних, кадрових і т. ін.*

*Основна увага приділена проблемам реконверсії та залучення відновлюваних ресурсів, а саме переробці вторинної біомаси АПК.*

*В статье рассматриваются современные проблемы теоретико–практической основы формирования «новой экономики» как уклада, активизирующего поиск и освоение новых ресурсов экономического развития. Таким ресурсом, по мнению авторов, являются инновационные технологии как создания новых товаров, так и возобновления производственных ресурсов, организационно–экономических, кадровых и пр.*

*Основное внимание уделено проблемам реконверсии и использования возобновляемых ресурсов, а именно переработке вторичной биомассы АПК.*

*This article deals with up–to–date problems of theoretically–practical basis forming of a «new economy» as system which brisk up the search and adoption of a new res-*

*ources of economic development. It is innovative technology as creating new products as renovating of economic and human production resources etc.*

*Focus every body attention on problems of the reconversion and drawing of renovating resources.*

**Постановка проблеми.** Початку ХХІ сторіччя властиві суттєві зміни в глобальному світі, які породжують нові економічні відносини, руйнують застарілі, певним чином впорядковують існуючі. В основі цих змін – якісні перетворення на засадах інноваційного прогресу. Глибина пов'язаних з ним перетворень, значні наслідки для національної економіки і її місця у світовому господарстві роблять життєво необхідним для кожної країни не тільки участь у цьому процесі, а й вивчення, сприйняття міжнародного досвіду організації і управління інноваційним розвитком.

Успіх на цьому шляху значною мірою залежить від механізму, який поєднує розвиток наукової ідеї, прикладну розробку на її основі і використання результату у виробництві. Цим механізмом сьогодні є інноваційний механізм. Його важелі, стимули, провідні канали мають велике значення для розбудови української економіки інноваційного типу.

Для вітчизняної економіки саме інноваційний розвиток є тією рушійною силою, яка дозволить якнайшвидше подо-

лати розрив із розвиненими країнами за принципом «обганяти не доганяючи». Тобто, не йдучи шляхом, який інші вже пройшли, здобуваючи при цьому міцні позиції на світовому ринку, а йти, безсумнівно, у руслі світового розвитку, але своїм шляхом, вишукуючи і реалізуючи свої потенційні переваги, займаючи провідні позиції в тих сферах діяльності, де для цього є умови. Природно, цим процесом необхідно цілеспрямовано й ефективно управляти, не покладаючись на дію тільки ринкових регуляторів.

Зростання ролі інноваційних підприємницьких структур і суб'єктів господарської діяльності, необхідність їх цілеспрямованої взаємодії один з одним і зовнішнім середовищем актуалізує проблему формування «нової економіки» як передумови інтеграції національної економіки в сучасне цивілізоване співтовариство. Вказані відносини дозволять перевести інноваційну, інвестиційну і виробничо-збутову діяльність господарюючих суб'єктів на виявлення і всебічне використання існуючих і перспективних ринкових можливостей, підтримуючи певний баланс зовнішніх і внутрішніх резервів розвитку, з метою досягнення успіху в конкуренції, максимізації поточних і перспективних доходів населення. І найголовніше – «нова економіка» створює те середовище, без якого розвиток економіки, побудованої на засадах особистої зацікавленості та ініціативи розробників і виробників, неможливий.

**Метою статті** є розгляд сучасних проблем теоретико-практичного підґрунтя формування «нової економіки» як укладу, який активізує пошук та освоєння нових ресурсів економічного розвитку.

Вищенаведені факти зумовлюють актуальність і практичне значення проблематики питань, які викладаються в даній статті. Ми виходимо з того, що подальше накопичення і розвиток інноваційного потенціалу України буде визначатися залежно від ступеня включення його в формування «нової економіки». Саме окреслені нами контури «нової економіки» [1] створюють атмосферу конкуренції в дослідницькій сфері, породжують різноманітність форм, мають здатність швидко реагувати на зміни, які викликаються динамікою сучасного суспільного прогресу. Відзначене створює те середовище, в якому розвиток економіки, побудованої на принципах особистої зацікавленості і ініціативи розробників і виробників інноваційних продуктів, неможливо. Крім того, ми звертаємо увагу на досить суттєву ознаку «нової економіки» – реконверсійну.

**Викладення основного матеріалу.** Ми вже відзначали актуальність і невідворотність формування нового економічного укладу «нової економіки» [1]. Окреслили основні ознаки «нової економіки» з використанням загальноновизнаного наукового апарату [4]. Тобто сьогодні є всі підстави вести мову про те, що вона ставить національні економіки перед абсолютно новими вимогами. Позиції національних виробників в міжнародному поділі праці будуть визначатися інакше; конкуренція перетвориться на глобальну конкуренцію.

Саме тому ми вважаємо, що неврахування сучасної економічної динаміки, а найголовніше – джерел економічного ро-

звитку, сьогодні є абсолютно безперспективними, вони призводять до втрат виробничих ресурсів і, що найбільш ризиковано, до втрат часу на пошук рівнів відповідності ресурсів економічного розвитку зростаючим потребам. Тому ми вважаємо вкрай необхідним розглядати джерела подальшого економічного розвитку національних економік у контексті сутності і змісту нетрадиційного укладу – «нової економіки».

Виникнення «нової економіки» пов'язано з процесом ущільнення економічного простору і часу. Саме в таких умовах всі економічні агенти мають шукати нові ресурси для продовження динамічного розвитку. Ми вже відзначали, що на сьогодні єдиною можливим ресурсом, адекватним вказаній ситуації, є ресурс новий, точніше, інноваційний. Новий рівень усуспільнення виробництва, нові інформаційні і фінансові потоки, нові світові ресурси, нові форми збуту продукції, інноваційні технології і т.п. Як аргументи до наведеного можна вважати конкуренцію, що загострюється, за володіння економічними ресурсами і самим життєвим простором.

Суттєвою ознакою «нової економіки» є радикальна інтенсифікація використовуваних природних сил і біологічних, хімічних, фізичних процесів: температура, швидкість, потужність і пр. До речі, це явище досить суперечливе – з одного боку, розвиваються продуктивні сили; з іншого – підсилюються загрози, пов'язані з їх використанням. Саме розвиток виробничих сил якісно впливає на всю систему економічних зв'язків між економічними агентами. Зміни тут колосальні. Нова мова економічних відносин, нові форми обміну інформацією, нові швидкості ведення ділових стосунків і переміщення ресурсів і, як наслідок, нові форми організації економіки.

Наведене дозволяє висунути гіпотезу про те, що фундаментальні зміни у виробничих силах і рівні усуспільнення в межах «нової економіки» суттєво модифікують фундаментальні закони ринкової економіки. Тобто «нова економіка» сприяє появі нових законів сучасного економічного розвитку.

Обмежений обсяг статті не дозволяє нам детально описати іще й концентрований соціально-економічний результат «нової економіки». Відзначимо тільки, що він колосальний!

Отже, можна зробити узагальнення, що в межах «нової економіки» – на засадах інноваційних технологій формується новий світопорядок, який ще не досить осмислений на теоретичному рівні навіть у межах відомих парадигм і методологій. Але безперечно одне: нові закони і тенденції суспільного розвитку отримують нові імпульси для розвитку нових форм руху.

Отже, «нова економіка» – це новий економічний порядок. Перш за все це радикальні зміни у виробничих силах і технологіях. Їхню базу і складають інноваційні ресурси і нові засоби їх отримання. Саме відзначене представляє собою не просто розвиток продуктивних сил, а формування принципово нової виробничо-економічної системи.

Стосовно залучення інноваційних ресурсів у контексті «нової економіки», заснованої на інноваційних ресурсах, ми вважаємо за необхідне відзначити найбільш результативну її функцію – реконверсійну.

Виходячи із семантичного змісту терміну – реконверсія (з англ. – знову, заново)... як оборот, перетворення [6, с. 790] найбільш результативним її вмістом є розробка інноваційної технології для безперервного використання відтворювальних сировинних та енергетичних ресурсів.

Наприклад залучення реконверсійної інноваційної технології (біотехнології) відтворення енергії і біогенних речовин добрив із вторинної біомаси прийнятне для створення нової виробничо-економічної системи функціонування агропромислового комплексу (АПК), в якому склалася надкритична ситуація. В іншому стані він не задовольняє вимог суспільства. Земельні ресурси внаслідок інтенсивної хімізації і застосування рільництва (не природного способу землеробства), використання гербіцидів та пестицидів деградують й виснажуються. Внаслідок цього не виробляється достатня кількість продовольства для нинішнього покоління, не кажучи про наступні. Незадовільна якість і собівартість продовольства роблять його неконкурентоспроможним на міжнародних ринках збуту.

У розбалансуванні біосфери, деградацію земельних ресурсів, забруднення життєвого середовища, забруднення водних ресурсів і атмосфери «внесок» АПК, за різними оцінками, сягає 40–50% від загального внеску господарського комплексу України. Цілком логічно «якщо розлад з природою почався з сільського господарства, то хай з нього ж почнеться наближення до гармонії» [3].

За існуючою технологією виробництва у АПК (рис. 1) на сільгоспудідах із застосуванням викопних мінеральних і

енергетичних ресурсів здійснюється відновлення вуглецю. Отримана первинна біомаса надходить частково на споживання у вигляді городини, частково на переробку у харчові продукти рослинництва, тваринництва. Відходи рослинництва, відходи переробки і споживання – вторинна біомаса скидається у біосферу. У природному процесі вона мінералізується із виділенням у атмосферу азот вміщуючих та вуглець вміщуючих парникових газів. При цьому слід зауважити, що потенційно ресурс вторинної біомаси, що не використовується, майже втричі перевищує використаний ресурс первинної біомаси.

Саме з цієї причини до реконверсійної функції саме цього інноваційного потенціалу України ми хочемо привернути увагу в нашій статті.

Реконверсійна технологія виробництва АПК (рис. 2) можлива при включенні у технологічний ланцюг сільгоспвиробництва нових ланок: інноваційного органічного землеробства та доповнюючої його інноваційної біотехнології переробки вторинної біомаси. Для масштабного і ефективного переходу галузі рослинництва до органічного землеробства планувалося використання розробленої в Україні комплексної біотехнології переробки відходів АПК. У 1996 році вона була відзначена Державною премією у галузі сільського господарства. В наступному згадана біотехнологія та технічні засоби її забезпечення (Біокомплекс) були значно вдосконалені, підготовлені до серійного застосування. Біокомплекс біопозитивна, природозаміщуюча технологія. Являє собою систему інноваційних технологічних та технічних

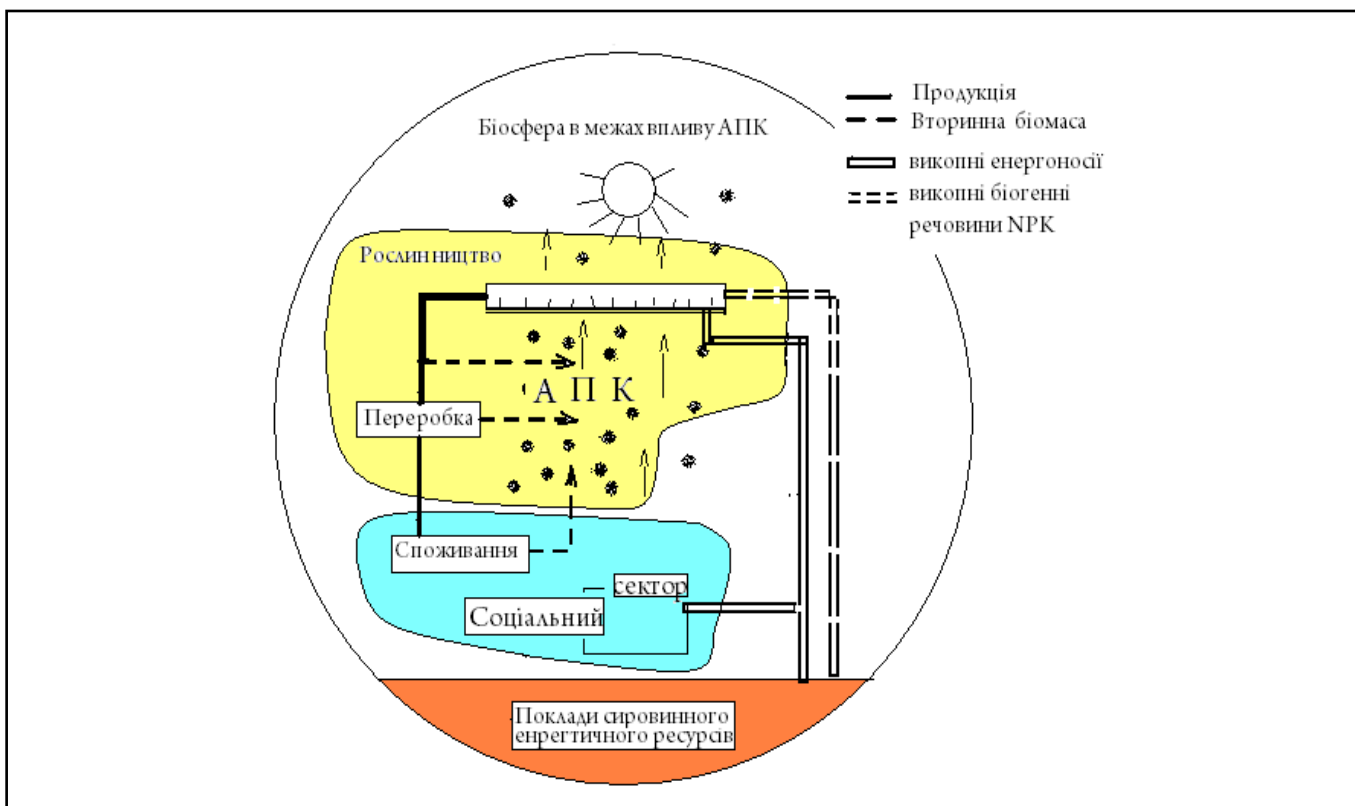
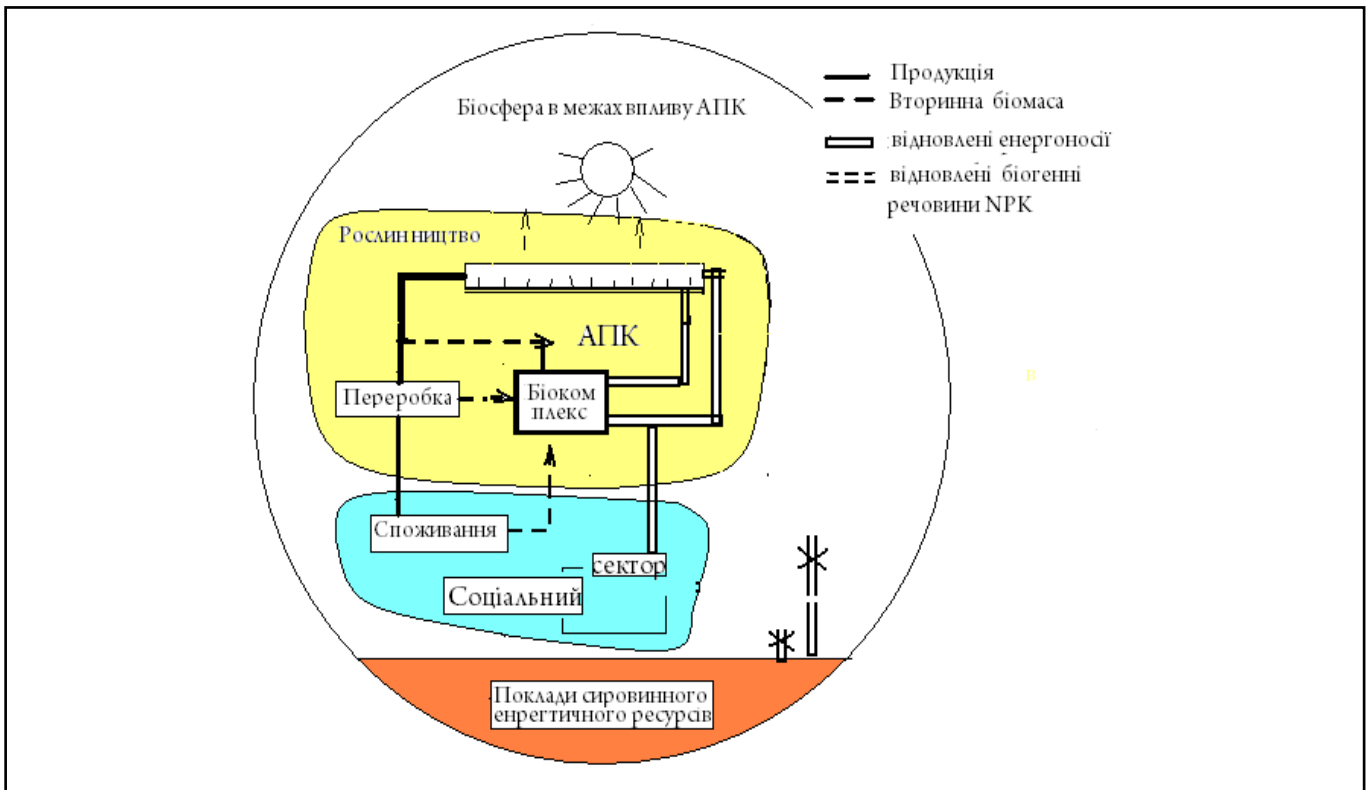


Рисунок 1. Існуюча технологія виробництва в АПК



**Рисунок 2. Реконверсійна технологія виробництва АПК**

рішень підготовки вторинної біомаси до переробки, власне переробки, виробництва газу метану та гумусу, добрива для рослин та їх ефективного використання. Система вміщує патенти, ноу-хау, знання та досвід розробників. Біокомплекс як система включає в себе інфраструктуру для його створення «під ключ» та наступної експлуатації. Будуватиметься на інноваційних організаційних засадах та відповідних договірно-правових відносинах.

Результати реалізації реконверсійної технології в АПК можуть проявити себе в різних площинах економіки, екології та соціальній сфері. Забезпечення органічного землеробства гумусом, по-перше, дозволить значно, у два-три рази збільшити продуктивність відновленого земельного ресурсу. По-друге, отримати екологічно чисті, у достатній кількості продукти харчування за собівартості на 60% нижчій за нинішню. Вітчизняна сільськогосподарська продукція стане конкурентоспроможною.

АПК стане також «газовидобувною» галуззю України. Адже ресурс його вторинної біомаси в еквіваленті до природного газу сягає 20 млрд. куб. м на рік. У разі використання для переробки на Біокомплексі біомаси водоростей, вирощених у штучних або природних умовах, листя деревинних культур і т. ін., потенціал ресурсу буде ще більшим.

АПК стане «виробником» власних добрив. Слід зауважити що відновлене на Біокомплексі добриво – це практично гумус, добриво для рослин, а не для навколишнього ґрунту.

У свою чергу, виключення застосування викопних біогенних речовин NPK та викопних енергоносіїв на відновлювані буде сприяти вирівнюванню природного балансу біосфери.

У той же час слід зважати на те, що перехід АПК на реконверсійну технологію має здійснюватися за участю малого і середнього бізнесу. Інноваційні проекти переходу на органічне землеробство, створення Біокомплексів будуть реалізовуватися переважно у кластерах, які являють собою групу взаємопов'язаних малих і середніх підприємств інфраструктури, науково-виробничих товариств, аграрних фірм, фермерів, транспортних, газових підприємств, компаній, – реалізаторів продукції, постачальників обладнання, комплектуючих, спеціалізованих послуг і інших організацій, взаємодоповнюючих одна одну та посилюючих конкурентні переваги окремих компаній і кластеру в цілому. З цієї причини у вирішенні проблеми доцільно залучити до кластеру Державний комітет України з питань регуляторної політики і підприємництва. За його підтримки нові ефективні приватні структури, які, за переконанням фахівців, стануть основою для розвитку сучасної господарської інфраструктури, складуть конкуренцію системі інновацій УААН і АПК [6].

Таким чином дана технологія сприятиме формуванню інноваційного ринку відтворювальних ресурсів, який здатний більш гнучко маніпулювати перевагами конкуренції. Конкурентоспроможність інноваційної технології багато в чому пов'язана з диверсифікованістю господарюючого суб'єкта, чому сприяє саме бізнесова діяльність.

### Висновки

Науково-практична досконалість запропонованої реконверсійної технології визначається ступенем використання в процесі отримання відтворювальних ресурсів

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

інноваційних рішень – результатів інтелектуальної діяльності розроблювачів.

Унаслідок реалізації реконверсійної технології в базових галузях промисловості, і передусім в АПК, українська економіка набуде ознак цивілізованої інноваційно орієнтованої економіки. Саме відзначені параметри і складові інноваційного бізнесу, їх комплексне практичне втілення створять інноваційно привабливе середовище в цілому, а не за окремими наявними, навіть унікальними, інноваційними досягненнями.

Реалізація названих принципів дозволить уникнути домінування «відомчого підходу»; ідеології «імпортозаміщення, що доганяє»; надлишкового бюджетного перерозподілу ресурсів між галузями.

Конкретний результат реконверсійної технології, на нашу думку, полягає в такому. Перш за все з допомогою держави конкретний інноваційний бізнес (а саме в АПК) буде формуватися в чітко зазначений термін, на конкретній території, шляхом визначення пріоритетів розвитку.

Виникне можливість створення імпортозаміщуючих виробництв. Механізм: держава уточнює статистику імпортованих товарів, ранжує їх за обсягами закупівель, пропонує імпортерам кожного товару визначитися з можливими формами участі у створенні імпортозамінного виробництва (одержання від них гарантій попиту або навіть співінвестування), а також пропонує різним банкам взяти участь у кредитуванні проекту.

Реконверсійна технологія забезпечить мультиплікативний ефект, коли поява орієнтованого на експорт або імпортозамінного об'єкта приводить до зростання суміжних виробництв; вона також сприятиме збільшенню зайнятості, особливо у випадку безробіття.

Безперечно, для реалізації реконверсійної технології необхідна модернізація діючого законодавства в напрямі встановлення персональної відповідальності державних службовців за допущені в ході контрольних і наглядових заходів порушення. Потрібно виключити можливість прийняття позасудових рішень посадових осіб по призупиненню господарської діяльності. Має бути реалізований принцип «одного вікна» не тільки при реєстрації юридичних осіб, а й при будь-якому звертанні підприємства в державний орган.

Реконверсійна технологія дозволить науково коректно визначати «точки зростання», подолання нинішнього інерційного розвитку, визначати майбутні найбільш вигідні ринки, перспективи розвитку попиту і технологій, проводити аналіз ризиків і т. ін. Вона має «підказувати», де потрібно концентрувати ресурси, тобто шукати «точки зростання».

Крім того, реконверсійна технологія сприятиме вирішенню власне державних проблем, сприянню збереження і розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу національної економіки, орієнтуватися на задоволення споживчого попиту і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, включаючи в себе:

– визнання пріоритетними технологій і виробництв, що забезпечують реалізацію життєво важливих національних інтересів, обороноздатність і безпеку країни;

– концентрацію державних зусиль на досягненні пріоритетів науково-технічного розвитку, розробці критично важливих інноваційних технологій і мобілізації необхідних для цього політико-правових, фінансово-економічних і організаційних ресурсів;

– створення сприятливих умов для найбільш повної реалізації національного науково-технічного й освітнього потенціалу, активізації і стимулювання творчої діяльності;

– розвиток інфраструктури інноваційної діяльності і ринку технологій, у тому числі його шукати «м'якої» інфраструктури;

– стимулювання інноваційної активності національної економіки, в тому числі малого наукомісткого бізнесу;

– сприяння просуванню на світовий ринок вітчизняних технологічних досягнень і протекціонізм стосовно національних інноваційних підприємств;

– розробку і реалізацію національних інноваційних програм, участь у довгострокових ризикованих проектах наукових центрів і промислових корпорацій.

Вирішення зазначених завдань буде сприяти підвищенню національної конкурентоспроможності; розширенню ринків збуту продукції вітчизняного виробництва; проведенню інституціональних реформ і структурних перетворень; інформатизації бізнесу, суспільства і держави; підвищенню інвестиційної привабливості промисловості.

Перших позитивних результатів можна буде чекати в розвитку малого і середнього інноваційного бізнесу. Для ефективної роботи великих підприємницьких структур необхідним є постійний «подох у спину» з боку знову створюваних активних високотехнологічних підприємств, які на початковому етапі свого розвитку і можуть бути переважно малими або середніми.

### Література

1. Гончарова Н.П. Инновационные контуры «новой экономики» / Гончарова Н.П., Степанов А.П. // Стратегия экономики Украины. Электронный вариант, 2009.

2. Городний Н. Биоконверсия в управлении агроэкосистемами / Городний Н. – К.: УкрІНТЗІ, 1996. – 232 с.

3. Гуцуляк Ю. Концептуальний підхід до конструювання агросистем: сталий екологічнобезпечний розвиток природокористування / Гуцуляк Ю. – Чернівці. Видавництво «Прут», 2009.

4. Коцинський Б.Б. Інноваційні джерела сучасного розвитку у контексті «нової економіки» / Коцинський Б.Б., Гончарова Н.П. // «Формування ринкових відносин в Україні». Збірник «Формування ринкових відносин в Україні» Мінекономіки України 2009, №5. – С. 100.

5. Ляпина К. и др. Модернизация хозяйственной инфраструктуры как путь преодоления кризиса // Голос України, №90–91, 2009.

6. Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – С. 1152.

# Оцінка ефективності інноваційних проектів з позиції їх впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства

*У статті побудовано схему оцінки інноваційних проектів на основі їх впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства. Проаналізовано специфіку інноваційних проектів, які містять етап НДДКР. Показано некоректність застосування для оцінки інноваційних проектів «традиційних» критеріїв типу NPV, IRR, PI.*

*В статтю побудовано схему оцінки інноваційних проектів на основі їх впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства. Проаналізовано специфіку інноваційних проектів, включаючи етап НДДКР. Показано некоректність застосування для оцінки інноваційних проектів «традиційних» критеріїв типу NPV, IRR, PI.*

*In the article the chart of estimation of innovative projects is built on the basis of their influence on innovative-investment potential of enterprise. The specific of innovative projects, including the stage scientifically works of researches and designers is analyzed. The tactlessness of application for the estimation of innovative projects «traditional» is shown criteria of type NPV, IRR, PI.*

**Постановка проблеми.** Реалізація інвестицій та інновацій у формі проектів є найбільш ефективною в організаційному аспекті. Хоча підходи науковців до кількості етапів та фаз, з яких складається проект, відрізняються, проте спільним для будь-якої структури проекту є етап оцінки його ефективності [2, 3, 5, 7, 11]. На даному етапі приймається рішення про доцільність реалізації конкретного проекту. Світова практика виробила достатньо потужний інструментарій оцінки доцільності грошових вкладень у той чи інший проект.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В роботах А.Ф. Гойко [3], П.Н. Завліна [5], А.О. Касич [6], Ю.В. Сотнікової [8], Д.М. Черваньова [11], О.М. Шершенюк [12] викладено основні підходи до оцінки інвестиційних проектів. Але на практиці оцінка інноваційних проектів зустрічає значні труднощі. Пов'язані вони з тим, що більшість критеріїв, в основу яких покладено зміну вартості грошей з часом (а таких переважна більшість), в принципі не застосовні до оцінки інноваційних проектів [14]. Крім того, існує ряд суттєвих відмінностей між проектами, які реалізуються в «звичайній сфері», і проектами, які відносяться до сфери інновацій, які зумовлені наявністю в останніх етапу НДДКР [7, 10, 14] та значно більшим часовим лагом між капітальними вкладеннями та позитивними ефектами від реалізації

проекту. Це робить актуальними дослідження методів і підходів до оцінки ефективності інноваційних проектів.

**Метою статті** є аналіз традиційних критеріїв оцінки інвестиційних проектів стосовно інноваційної діяльності та визначення концептуального підходу до оцінки інноваційних проектів виходячи з їх впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства.

**Викладення основного матеріалу.** Під інноваційним проектом у даній роботі ми будемо вважати такі проекти, які передбачають етап НДДКР. Проекти, які передбачають закупівлю готового нового обладнання на підприємство та налагодження на його основі випуску нової для підприємства чи регіону продукції, хоч і відносяться до інноваційних згідно з офіційною статистикою, в даній роботі не розглядаються, оскільки в такому випадку науково-дослідні та конструкторські роботи на підприємстві не проводяться. В світі вже накопичено певний досвід щодо оцінки ефективності інноваційних проектів [5, 6, 8, 12, 15]. Однак практична реалізація пропонованих методів оцінки інноваційних проектів зустрічає значні труднощі. Основна проблема – відсутність єдиного підходу до оцінки ефектів від інноваційної діяльності взагалі та кожного окремого інноваційного проекту. При реалізації інновацій різні автори виділяють різні ефекти. Наприклад, Ю.В. Сотнікова виділяє чотири види ефектів від інноваційного проекту: економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний, при цьому основним вважає економічний ефект [8, с. 9]. В економічній площині розглядає ефективність інноваційних проектів і Р.В. Бойко [1, с. 7–8].

О.М. Шершенюк виділяє інтегральний ефект інноваційної діяльності, який вона розглядає як сукупності та взаємодію всіх видів ефектів (серед всіх видів ефектів виділено: економічний, соціальний, бюджетний, екологічний, науково-технічний, інтелектуальний і ресурсний), які можуть бути отримані в результаті впровадження конкретної інновації на підприємстві чи в галузі [12, с. 9]. О.Б. Жихор також пропонує використовувати інтегральний показник, який будується на основі узагальненої функції Харрінгтона, побудованій на економічних критеріях оцінки інвестиційних проектів (NPV, IRR, PP (DPP), PI, ARR, BEPA і MIRR) [4].

Проте щодо коректності у застосуванні вищенаведених підходів вважаємо за доцільне зробити два зауваження:

– отримання окремих ефектів (економічного, соціального та ін.) навряд чи доцільно вважати головною метою іннова-

ційної діяльності підприємства, а тому й оцінка конкретного інноваційного проекту з позицій величини таких «ефектів» не може вважатися коректною;

– економічні критерії оцінки проектів базуються на порівнянні грошових надходжень та витрат, проте в сучасних умовах інновації більшою мірою, на наш погляд, слід розглядати як чинник існування підприємства взагалі [13], а не як «генератор» додаткових грошових потоків.

Головною метою інноваційної діяльності підприємства є забезпечення можливості випускати конкурентоспроможну продукцію. Такі можливості забезпечуються інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства. Тому кожен окремих інноваційний проект має оцінюватися не по величині доходів (нижче ми покажемо, що це зробити коректно принципово неможливо), а виходячи з того, як даний проект впливає на інноваційно-інвестиційний потенціал.

Виходячи з цього метою статті є критичний аналіз традиційних критеріїв оцінки інвестиційних проектів стосовно інноваційної сфери та побудова методологічного підходу до оцінки інноваційних проектів виходячи з їх впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства. Дослідницькі завдання, які вирішувалися в даній роботі:

– проаналізувати специфіку інноваційних проектів та виділити їх відмінності від «звичайних» проектів;

– показати незастосовність звичайних критеріїв (NPV, IRR, PI) щодо оцінки інноваційних проектів;

– розглянути методологічні засади оцінки інноваційних проектів з позиції їх впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства.

Результати дослідження. Щоб зрозуміти специфіку інноваційних проектів, на наш погляд, найперше необхідно визначитися з тим, для чого підприємство взагалі реалізує інноваційні проекти. Ми не можемо погодитися з тим, що головною метою є при цьому отримання певної величини тих чи інших ефектів в економічній чи соціальній сфері. При цьому підтримуємо позицію американського вченого Р. Фостера, який пропонує замість поняття «економічність» (економічної ефективності) застосовувати стосовно нововведень поняття «результативність». Причому під результативністю Р. Фостер розуміє не економічний ефект, а досягнення технічних результатів. Запропонована Р. Фостером теорія доцільності впровадження інновацій за своїм економічним значенням є близькою до категорії «граничних витрат» та «граничної виручки», але вона базується не на дії «закону спадної віддачі», а на законі «вичерпання технічних можливостей удосконалення інноваційного продукту» [10]. Коротко даний закон можна сформулювати таким чином: при використанні певної технології збільшення витрат на вдосконалення технології спочатку призводить до більшої віддачі від технології, але кожна додаткова одиниця витрат зумовлює все меншу віддачу. Тобто існує певна межа «насичення», коли додаткові витрати не збільшують результативність технології. Це означає «вичерпання» техно-

логії. Якщо підприємство хоче вижити в конкурентній боротьбі, необхідна нова технологія і побудова виробництва на новій технології. Це і є головна рушійна сила інноваційної діяльності підприємства.

З позиції процесного підходу, щоб існувати як суб'єкт господарської діяльності, підприємство постійно має здійснювати інноваційно-інвестиційний процес, який, по суті, є вкладанням певної частки ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства, в об'єкти, властивості яких дозволяють реалізувати цілі підприємства. Якщо інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства доцільно визначити як можливість підприємства забезпечувати інвестиційно-інноваційний процес у середньо- та довготривалому періоді, тоді головним результатом інноваційного проекту є збільшення інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

Отже, головною відмінністю інноваційних проектів від «чисто інвестиційних» є їх різна цільова спрямованість: інвестиційні проекти більше спрямовані на підвищення використання існуючого інноваційно-інвестиційного потенціалу», тоді як від інноваційних проектів більшою мірою очікується збільшення самого інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Другою відмінністю інноваційного проекту від інвестиційного є його довготривалість. Типовий час циклу для таких проектів 10–15 або й 20 років [15, с. 50]. Тому цілком слушно відзначає Р.В. Бойко, що рішення про доцільність чи недоцільність реалізації інноваційного проекту необхідно приймати задовго до початку реальних товарно-грошових відносин, тобто тоді, коли відсутнім є основний елемент цих розрахунків – ціна, яка встановлюється на підставі попиту та пропозиції [1, с. 9–10]. Така ситуація підштовхує деяких вчених до висновку, що економічність нововведень оцінити практично неможливо, а отже слід покладатися на досвід та інтуїцію менеджерів, не намагаючись кількісно виміряти економічність новацій [15].

Третьою відмінністю є «розтягнутість» інвестиційної фази, адже необхідно тривалий час фінансувати НДДКР. Тривалість даної фази, яка, по суті, являє собою послідовність етапів науково-конструкторського пошуку, може досягати 5–10 років, або три четверти всього проектного циклу [11, 15]. Саме через те, що інноваційні проекти базуються на результатах наукових досліджень і розробок, для них на відміну від звичайних проектів на цій фазі вкладення коштів тривалий час відбувається в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), дослідні зразки, випробування, тестування тощо. Лише на останній стадії інвестиційної фази інвестиції відбуваються в обладнання, будівельно-монтажні та пусконаладжувальні роботи. Тому, якщо для звичайних проектів у разі невдачі на експлуатаційній фазі інвестор може продати активи, в які інвестувалися кошти на інвестиційній фазі хоча б по залишковій ціні, то в разі невдачі на стадії НДДКР інвестор такої можливості не має, оскільки основні інвестиції здійснюються не в активи, а у фінансування науково-дослідних робіт, проміжні результати яких у випадку нев-

дачі НДДКР ринкової цінності не мають, оскільки вони не ще не стали нематеріальними активами, а є просто новим знанням, часто навіть неформалізованим.

Четвертою особливістю таких проектів є висока ступінь невизначеності результатів проекту. Звичайно, коли планується реалізація того чи іншого інноваційного проекту, визначаються його конкретні цілі «вихід» на певні технологічні чи конструкторські рішення. Однак результати НДДКР можуть виявитися відмінними від тих, які очікувалися, відповідно зміняться в порівнянні з прогнозними і вихідні технології.

П'ята відмінність пов'язана з високою ступеню ризику проекту. При цьому, якщо у звичайних проектах ризику виникають в основному на фазі експлуатації, то для інноваційних проектів не менш значними (якщо не більшими) є ризики на інвестиційній фазі, які пов'язані з високою ймовірністю негативного результату при проведенні НДДКР, що автоматично призводить до високих ризиків невдачі проекту в цілому.

Вищевказані відмінності і зумовлюють некоректність застосування традиційних критеріїв оцінки проектів щодо інноваційних проектів. Найбільш типовими критеріями для оцінки інвестиційних проектів є критерій чистої теперішньої вартості NPV, внутрішньої норми дохідності IRR, прибутковості інвестицій PI, період окупності, а також численні модифікації цих критеріїв [1–5, 7].

Розглянемо коротко сутність основних критеріїв оцінки інвестиційних проектів та проблеми при їх застосуванні щодо інноваційних проектів. Одним із найбільш простих і наочних є критерій, який базується на співставленні доходів і витрат за часом (NPV). Співставлення робиться за принципом порівняння дисконтованих доходів і дисконтованих витрат. Інвестиційний проект тоді є вигідним для інвестора, коли загальна дисконтована сума доходів від проекту перевищує загальну суму дисконтованих витрат.

Даний критерій дуже простий в застосуванні. При  $NPV > 0$  проект вигідний для інвестування, при  $NPV < 0$  – проект збитковий. При  $NPV = 0$  проект не приносить ні прибутків, ні збитків. Такі рекомендації можна зустріти практично в усіх публікаціях, присвячених прийняттю рішень по інвестиційним проектам [2–3, 11]. Однак застосування критерію NPV має суттєві обмеження, і, на наш погляд, даний критерій не можна застосовувати для інноваційних проектів. Проблема застосування як даного критерію, так і інших, які основані на дисконтованих грошових потоках, полягає в тому, що вхідні грошові потоки у випадку інноваційного проекту в силу виділених вище особливостей є віддаленими від моменту інвестицій часовим проміжком 10 і більше років, який характерний для галузевих досліджень [13, с. 25]. Вище вже вказувалося, що принципово визначити грошові потоки через 10 років неможливо як через те, що невідомі характеристики продукції, яка буде випускатися на основі нових чи модифікованих технологій, так і через неможливість довгострокового прогнозу ринкової кон'юнктури, а отже і ціни на продукцію. Але навіть якщо допустити, що яким-небудь способом

вдається визначити «вихід» НДДКР на конкретні технології та ціну на продукцію, яка буде створюватися на нових технологіях, то чисто технічно дисконтна ставка унеможливіє позитивний результат оцінки будь-якого проекту по критерію NPV з віддаленим очікуваним строком надходження доходів. У випадку інноваційного проекту дисконтний множник для доходів, які очікуються, скажімо, через десять років є значно меншим, ніж для витрат, які несе інвестор у перші роки реалізації проекту, фінансуючи НДДКР. Таким чином NPV при великих ставках дисконтування стосовно будь-якого інноваційного проекту дасть, як результат, висновки про його неефективність, а отже і неприйнятність для інвестування. Водночас відмова від реалізації інноваційних проектів ставить під сумнів можливість функціонування підприємства в довгостроковій перспективі. Це означає, що даний критерій незастосовний до інноваційних проектів.

Крім критерію NPV, існує ще один критерій, в якому також враховується фактор часу і визначення якого пов'язано з NPV. Мова йде про внутрішню норму доходності (IRR) (Internal Rate Return) [4], або по-іншому – внутрішню норму рентабельності [2, 11]. Величина IRR відображає максимальний рівень витрат по інвестиційному проекту, коли він ще не є збитковим. Таке тлумачення цього показника наводиться в [11, с. 89]. Якщо проект повністю фінансується за рахунок банківських кредитів, IRR вказує на максимальний рівень банківської ставки, при якій проект ще буде беззбитковим. Якщо вдається залучити кредити за ставкою нижчою IRR, то проект дасть прибуток, якщо ж відсоткова ставка вища IRR, то необхідно шукати інше джерело фінансування. Отже, IRR вказує максимальну ставку позикового процента, коли виплати за кредит здійснюються беззбитково, тобто в таких виплатах не задіяний прибуток, отриманий на власний інвестований капітал. IRR можна розглядати і з іншого боку як темп приросту капіталу, що інвестований у даний проект.

Ще одним із поширених критеріїв оцінки інвестиційного проекту є критерій, пов'язаний з індексом прибутковості PI (Profitability Index) [2, 3, 5]. Критерієм для прийняття рішення про ефективність інвестиційного проекту є умова  $PI > 1$ . У випадку інноваційних проектів застосування цього показника зустрічає ті ж самі труднощі, що й два вищевказані критерії, оскільки основна частина інвестицій здійснюється в «нульовий» та наступні за ним періоди реалізації проекту: закупка чи замовлення наукового обладнання, проектування, проведення НДДКР тощо. Низьке значення дисконтного множника зумовлене тим, що вхідні грошові потоки за проектом з'являються лише при значення  $t > 7-10$  років, для таких проектів автоматично призводить до того, що  $PI < 1$ , тобто до формальної збитковості проекту. В той же час такі проекти можуть бути життєво важливими для підприємства, і відмова від їх реалізації може мати в майбутньому найбільш серйозні наслідки для підприємства з позиції їх існування на ринку.

Таким чином, неможливість достовірного прогнозу грошових потоків у віддаленій перспективі робить застосуван-

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ня до інноваційного проекту будь-якого критерію, який базується на порівнянні грошових потоків, некоректним у принципі. Проте навіть формальний підхід до оцінки інноваційних проектів, який полягає у застосуванні найбільш поширених комерційних критеріїв інвестицій, у більшості випадків переводить їх у розряд збиткових, а отже неприйнятних з точки зору інвестора до фінансування. Одним із чинників небажання вітчизняних інвесторів вкладати кошти в інноваційні проекти є те, що до таких проектів застосовуються критерії оцінки, результат яких відомий наперед без всяких розрахунків – збитковість проекту. Тому критерії NPV, IRR, PI, на нашу думку, принципово не повинні застосовуватися при оцінюванні проектів, пов'язаних із проведенням НДДКР (особливо при високих ставках дисконтування, як це має місце в Україні), – їх застосування можливе лише в якості допоміжних критеріїв оцінювання і тільки на окремих етапах реалізації проекту.

Існує ще одна причина, коли застосування NPV, IRR, PI та інших подібних критеріїв є не зовсім коректним при оцінюванні інноваційних проектів. Ці критерії допускають те, що проект буде успішно реалізований, тобто інвестиції з 100-відсотковою ймовірністю зумовлять вхідні грошові потоки за проектом. У той же час інноваційний проект має пі-

двищену ризиковість на інвестиційній фазі, яка відповідає етапу проведення НДДКР. Через це існує висока ймовірність невдачі проекту на стадії НДДКР (за таких умов грошових надходжень за проектом не буде взагалі). Причому невдача може бути пов'язана як з помилковістю початкових наукових та технологічних ідей, на основі яких здійснювалися НДДКР, так і з тим, що конкуренти можуть паралельно також проводити програми НДДКР і завершити їх виходом на технології та нову продукцію першими. Це має враховуватися при оцінюванні таких проектів.

Основний «ефект», згідно з яким має оцінюватися інноваційний проект, полягає у впливі його на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства, який доцільно розглядати у двох вимірах: як сукупність ресурсів, задіяних в інноваційно-інвестиційному процесі, і як віддачу задіяних ресурсів.

Показники, за якими оцінюватиметься конкретний інноваційний проект, мають групуватися навколо вище виділених осей (рис. 1).

Введення великої кількості показників, на наш погляд, є недоцільним, тому ми пропонуємо обмежитися трьома показниками, по яким можна оцінити вплив конкретного інноваційного проекту на інноваційно-інвестиційний потенціал як сукупність ресурсів, задіяних в інноваційно-інвестицій-

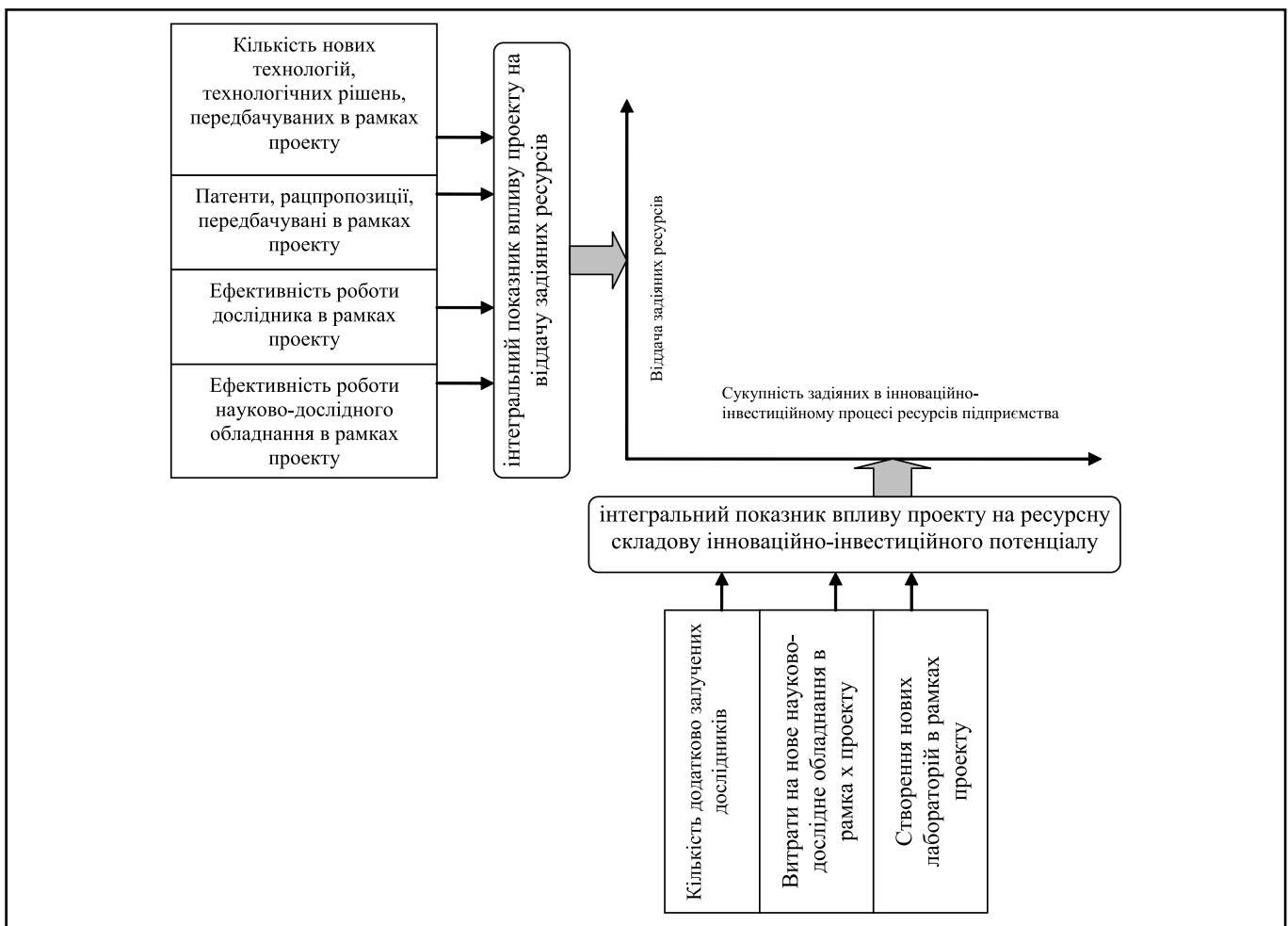


Рисунок 1. Концептуальна схема оцінки інноваційного проекту підприємства

ному проекті, та чотирма показниками, за якими можна оцінити вплив інноваційного проекту на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства як продуктивність задіяних в інноваційно-інвестиційному процесі ресурсів.

Щодо практичної схеми оцінки інноваційного проекту в контексті його впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства, то, на наш погляд, найбільш простим і прийнятним є двоступеневе введення таксономічних показників. Ми виходимо з того, що інноваційні проекти підприємства необхідно реалізовувати в будь-якому випадку. Тобто на етапі відбору інноваційних проектів не ставиться питання, реалізовувати інноваційний проект чи ні, а питання, який з інноваційних проектів найбільш прийнятний до реалізації в умовах обмежених фінансових ресурсів.

У відповідності до рис. 1 спочатку доцільно визначити таксономічні показники впливу інноваційного проекту на

ресурсну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства та на продуктивнісну складову за загально-прийнятими формулами [9, с. 5].

Щоб проводити відповідні оцінки, необхідно побудувати вихідний масив показників. У табл. 1 наведено приклад такого масиву для трьох умовних інноваційних проектів.

Використовуючи формулу та дані табл. 1, отримуємо масив безрозмірних показників, за якими оцінюються таксономічні показники по обом напрямам впливу проекту на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства. Результати наведені в табл. 2.

Отримання таких двох таксономічних показників адекватно введенню двовимірного простору, де по одній осі, де центром координат буде умовний проект із мінімально можливим з вибраної сукупності проектів впливом на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства, а положення

**Таблиця 1. Масив даних для відбору найбільш доцільного для реалізації на підприємстві інноваційного проекту**

	Проект 1	Проект 2	Проект 3	Мінімальне значення показника	Максимальне значення показника
Загальні витрати на проект, тис. грн.	500	450	700	450	700
Кількість дослідників, задіяних в реалізації проекту, осіб	8	12	15	8	15
Вартість науково-дослідного обладнання, задіяного в реалізації проекту, тис. грн.	680	130	450	130	680
<b>Вплив на ресурсну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу</b>					
Кількість додатково залучених дослідників, осіб	0	1	6	0	6
Витрати на нове обладнання, тис. грн.	80	100	440	80	440
Створення нових лабораторій або підрозділів, одиниць	0	0	1	0	1
<b>Вплив на продуктивнісну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу</b>					
Кількість нових технологій, технологічних рішень, передбачуваних у рамках проекту, ймовірність, експертна бальна оцінка в межах 0-1	0,7	0,8	0,9	0,7	0,9
Патенти, рацпропозиції, передбачувані в рамках проекту, ймовірність, експертна бальна оцінка в межах 0-1	0,5	0,5	0,9	0,5	0,9
Ефективність роботи одного дослідника (пок. 7+пок. 5): пок. 2)	0,15	0,108	0,12	0,1083	0,1500
Ефективність роботи науково-дослідного обладнання (пок. 7+пок. 5)/пок. 3	0,0018	0,0100	0,0040	0,0018	0,0100

**Таблиця 2. Результати оцінки доцільності для реалізації на підприємстві інноваційних проектів**

Відносні показники	Проект 1	Проект 2	Проект 3
Кількість додатково залучених дослідників, осіб	0	0,17	1
Витрати на нове обладнання	0	0,06	1
Створення нових лабораторій або підрозділів, одиниць	0	0,00	1
<b>Таксономічний показник впливу проекту на ресурсну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу</b>	<b>0</b>	<b>0,18</b>	<b>1,73</b>
Кількість нових технологій, технологічних рішень, передбачуваних у рамках проекту	0	0,50	1
Патенти, рацпропозиції, передбачувані в рамках проекту	0	0,00	1
Ефективність роботи одного дослідника	1	0,00	0,28
Ефективність роботи науково-дослідного обладнання	0	1,00	0,27
<b>Таксономічний показник впливу проекту на результативну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу</b>	<b>1</b>	<b>1,1180</b>	<b>1,4670</b>
<b>Загальний таксономічний показник впливу інноваційного проекту на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства</b>	<b>1</b>	<b>1,1318</b>	<b>2,2698</b>



Рисунок 2. Діаграма впливу інноваційного проекту на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства

кожного інноваційного проекту буде характеризуватися координатою по осі впливу на ресурсну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства та координатою по осі впливу на результативнісну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу (рис. 2).

Загальний таксономічний показник доцільності реалізації інноваційного проекту відповідає відстані від точки, яка характеризує вплив проекту на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства до початку координат.

Якщо два проекти мають однакові загальні таксономічні показники впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства, відбирати доцільно той, в якого значення показника впливу на результативнісну складову є більшим.

### Висновки

Оцінювання ефективності інноваційного проекту є важливим етапом інвестиційного циклу. Проекти, які мають інноваційну спрямованість і характеризуються наявністю тривалих НДДКР, мають певні особливості, які призводять до того, що формальне застосування традиційних критеріїв оцінки інвестиційних проектів типу NPV, IRR, PI будь-який проект такого роду отримує негативну оцінку. Крім того, в методологічному плані застосовувати дані показники некоректно. Це зумовлено двома причинами. Віддаленість у часі процесу «генерування» додатних грошових потоків унеможливує достовірну оцінку ціни на нову продукцію через неможливість довготривалого прогнозу ринкової кон'юнктури. В результаті НДДКР можливі відхилення на етапі виходу на нові технології, тому неможливо достовірно визначити параметри продукції, яка буде отримана в результаті виходу нових технологій на ринок, що також робить неможливим визначення достовірної ціни на продукцію. В результаті коректно визначити грошові надходження внаслідок реалізації інноваційного проекту не бачиться можливим.

Крім того, необхідно враховувати, що головною метою інноваційних проектів є підтримання і збільшення інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, який визначає можливість його існування в довгостроковому періоді. Тому іннова-

ційні проекти необхідно оцінювати насамперед з позиції їх впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства.

Розроблена в роботі методика такої оцінки передбачає розділення впливу конкретного інноваційного проекту на ресурсну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства та на ефективність задіяних в інноваційно-інвестиційному процесі ресурсів підприємства (результативнісна складова). Запропонована діаграма впливу проектів на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства дозволяє ранжувати інноваційні проекти по впливу їх на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства та відбирати ті з них, які максимально підвищують його ресурсну та результативнісну складову.

### Література

1. Бойко Р.В. Економічні методи оцінки інноваційних рішень (на прикладі підприємств машинобудування): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Р.В. Бойко. – Хмельницький, 2000. – 17 с.
2. Теоретичні і методичні основи проектного аналізу / [Вісящев В.А., Поважний О.С., Степанчук С.С.]. – Донецьк: Донецька державна академія управління, 2003. – 152 с.
3. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації / А.Ф. Гойко. – К: ВІРА-Р, 1999. – 320 с.
4. Жихор О.Б. Оцінка ефективності інноваційних проектів підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / О.Б. Жихор. – Харків, 2002. – 20 с.
5. Завлин П.Н. Оценка эффективности инноваций / П.Н. Завлин, А. В. Васильев – СПб.: Бизнес-пресса, 1998. – 215 с.
6. Касич А.О. Розвиток інвестиційно-інноваційних процесів в Україні: джерела, оцінка, перспективи / А.О. Касич. – Кременчук: Кременчуцька міська друкарня, 2008. – 406 с.: рис., табл. – Бібліогр.: С. 383–399.
7. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений / Д. Норткотт.: пер. с англ. – М.: Банки и биржи, БНИТИ, 1997. – 247 с.
8. Сотнікова Ю.В. Економічна оцінка інноваційної діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Ю.В. Сотнікова. – Харків, 2006. – 20 с.

9. Тищенко А.Н., Давыскиба Е.В. Оценка эффективности использования экономического потенциала региона / А.Н. Тищенко, Е.В. Давыскиба // Коммунальное хозяйство городов. – 2004. – №56. – С. 3–13.

10. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер.: пер. с англ. – М.: Прогресс, 1987. – 272 с.: рис., табл.

11. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: (навч. посіб.) / Д.М. Черваньов – К.: Знання-прес, 2003. – 622 с.

12. Шершенюк О.М. Оцінка інтегрального ефекту від впровадження інновацій: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.02 / О.М. Шершенюк. – Харків, 2006. – 20 с.

13. Johannessen J.-A., Olsen B., Lumpkin G.T. Innovation as newness: what new, how new, and new to whom? / J.-A. Johannessen, B. Olsen, G.T. Lumpkin // European Journal of Innovation Management. – 2001. – Vol. 4. (1). – P. 20–31.

14. Kaplan S.N., Zingales L. Investment–Cash Flow Sensitivities Are Not Valid Measures of Financing Constraints / S.N. Kaplan, L. Zingales // Quarterly Journal of Economics. – 2000. – Vol. 115. – P. 707–712.

15. Shockley R., Curtis S., Jafari J., Tibbs K. The Option Value of an Early Stage Biotechnology Investment / R. Shockley, S. Curtis, J. Jafari, K. Tibbs // Journal of Applied Corporate Finance. – 2003. – №15. – P. 44–55.

Є.В. МАКАРЕНКО,

асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Механізм реалізації фінансової політики держави у сфері інноваційної діяльності

*Розглянуті методи та інструменти державної фінансової підтримки інноваційної діяльності, досліджені переваги і недоліки адміністративно-організаційної і програмно-цільової форми прямого державного фінансування інноваційної діяльності, визначена роль податкової політики у сфері підтримки інноваційного розвитку держави.*

*Rассмотрены методы и инструменты государственной финансовой поддержки инновационной деятельности. Исследованы преимущества и недостатки различных форм прямого государственного финансирования инновационной деятельности, определена роль налоговой политики в сфере поддержки инновационного развития государства.*

*Methods and instrument of state financial support of innovation activity are studied. Advantages and disadvantages of different forms of direct state financing innovation activity are considered. Role of fiscal policy in innovation activity are considered too.*

**Постановка проблеми.** Головною умовою досягнення довготривалих, позитивних темпів економічного зростання як реального сектора економіки, так і окремих підприємств є активна інноваційна та інвестиційна діяльність. Зважаючи на те, що активізація інноваційно-інвестиційної діяльності належить до системних питань макроекономічного розвитку, вирішення яких має здійснюватися насамперед на державному рівні, дослідження теоретичних і практичних питань формування державної інноваційно-інвестиційної політики становить важливу проблему в сучасній науці.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Плідно досліджується проблема фінансової політики, зокрема фінансування інноваційного розвитку держави, в працях таких

сучасних українських вчених, як В.Д. Базилевич, З.С. Варналі, В.М. Геєць, Т.Т. Ковальчук, І.О. Луїна, І.О. Лютий, С.В. Онишко, Д.М. Черваньов, І.Я. Чугунов, А.А. Чухно та інших.

**Метою** даної **статті** є визначення механізму реалізації фінансової політики держави у сфері підтримки інноваційної діяльності.

У контексті досягнення даної мети потрібно вирішити такі завдання:

- розглянути методи державної фінансової підтримки інноваційної діяльності;
- проаналізувати адміністративно-організаційну і програмно-цільову форму прямого державного фінансування інноваційної діяльності;
- визначити роль податкової політики у сфері підтримки інноваційного розвитку держави.

**Викладення основного матеріалу.** Є ключове правило бюджетної політики: у роки зростання – накопичувати, у роки спаду – витратити, адже будь-яка економічна система має циклічну природу, тобто за етапом активного розвитку завжди приходить етап стагнації та спаду.

Основним показником державного накопичення (витрачання) є сальдо Зведеного бюджету, профіцит означає накопичення, дефіцит – витрачання. В Україні на початку 2000-х років бюджет намагалися робити збалансованим, і вже у 2004 році спостерігалася траєкторія активного зростання економіки на 12%. Через рік в Україні встановився дефіцит бюджету на рівні більш як 3% ВВП, і упродовж усіх наступних років бюджет був дефіцитним.

Схвалений на 2009 рік бюджет передбачає дефіцит на рівні 2% ВВП, але вказаний розмір дефіциту бюджету може бути надалі збільшений до 3–4% ВВП, враховуючи кризовий стан економіки України.

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

В умовах фінансової кризи стратегічним напрямом діяльності уряду є стимулювання збільшення інвестицій у реальний сектор національної економіки. Для цього крім активізації реалізації проектів Євро-2012 необхідно розблокувати приватизаційні процеси. Також необхідно ухвалити низку законопроектів, розроблених урядом і спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості України

А ще доцільно розробити короткострокові регіональні програми інноваційно-інвестиційної діяльності, встановивши найважливіші для території напрями інвестування; розробити систему місцевих пільг для інвесторів, які будуть здійснювати пріоритетні проекти.

Держава може здійснювати фінансування інноваційних процесів як безпосередньо, ініціюючи нововведення і виступаючи учасником пов'язаних із цим відносин, так і опосередковано, стимулюючи інновації непрямыми методами і створюючи відповідний економічний механізм.

Реалізація державної інноваційної політики забезпечується органами державного управління через систему методів та інструментів (засобів) державної фінансової підтримки інноваційної діяльності.

Так, класифікація інструментів (засобів) державної фінансової підтримки інноваційної політики може здійснюватися на основі підходу «попит – пропозиція». Суть його полягає в тому, що держава здійснює вплив через стимулювання попиту

на інноваційні продукти, пропозицію таких продуктів, інструменти створення сприятливого інституційно-правового середовища для підприємців – інноваторів [8, с. 221].

Інструменти регулювання попиту – це укладені центральними або регіональними органами державного управління договори із суб'єктами інноваційної діяльності щодо розроблення й виробництва інноваційних продуктів, технологій та послуг.

Інструменти регулювання пропозиції – дії, спрямовані на забезпечення інноваторів фінансовою та технічною допомогою, в тому числі створення інноваційної інфраструктури:

- надання інноваторам грантів, позик, субсидій, гарантованих кредитів, дослідницьких податкових кредитів;
- забезпечення дослідників та інженерів відповідним обладнанням і приладами, приміщеннями та сервісом;
- створення державних інституцій для поєднання науки й виробництва різних форм власності, наприклад шляхом створення та сприяння розвитку технопарків, виставок, ярмарок тощо [8, с. 223].

Інструменти створення сприятливого середовища для інноваційного процесу. До них відносять:

- податкові пільги, пільгове кредитування і субсидування;
- страхування і гарантування, надання прав на прискорену амортизацію;
- розвиток державою патентного права, правничих засад виробництва та споживання якісної продукції;



Методи державної підтримки інноваційної діяльності [4, с. 54]

– розвиток і підтримку системи освіти в країні (повне або часткове фінансування закладів загальної освіти, університетів, спеціальної фахової підготовки, системи безперервного навчання і перекваліфікації робочої сили, курсів вузькопрофільного тренінгу та менеджменту), створення умов для особистісного розвитку людини, соціальне страхування, охорона здоров'я, довкілля тощо [7, с. 129].

Застосовуючи ці інструменти, держава може уповільнювати або прискорювати темпи інноваційного процесу, підвищувати або знижувати ефективність інноваційної діяльності. Важливо визначити оптимальне співвідношення між ними, щоб уникнути «ручного» управління інноваційними процесами і сформувати ефективний економічний механізм їх стимулювання [5, с. 316–317].

Методи державної фінансової підтримки інноваційної діяльності – прямі та опосередковані (непрямі) способи впливу органів державного управління на фінансовий стан суб'єктів інноваційної діяльності з метою підвищення їх спроможності до створення, освоєння і поширення інновацій та реалізації на цій основі інноваційної моделі розвитку країни (див. рис.).

Суттєвий елемент прямої підтримки інноваційних процесів – формування державної інноваційної інфраструктури. Держава може створювати мережі центрів розповсюдження нововведень і консультаційних центрів, що надають ділові послуги інноваторам. Держава сприяє формуванню ринку інновацій (інформація в державних виданнях, виставки, біржі, ярмарки і т.п.) і саме виступає його агентом (наприклад, при покупці і продажі ліцензій). Державні органи повинні здійснювати моніторинг і прогнозування інноваційних процесів у країні і за кордоном, а часто і пошук найбільш ефективних передових технологій для широкого впровадження. Особливе місце посідає державна експертиза інноваційних проектів, оскільки окремим організаціям, що здійснюють нововведення, важко оцінити всі їх можливі ефекти в загальноекономічному масштабі. Інноваційним проектам можуть надаватися пільги по оплаті державних послуг – зв'язки, електроенергії, тепло тощо. Визначенню раціональних орієнтирів інноваційної діяльності сприяє прогнозування розвитку науки і технологій на державному рівні [6, с. 80].

Удосконалюється пряме державне фінансування НДДКР за допомогою двох основних методів: адміністративно-організаційного і програмно-цільового, що взаємно доповнюють один одного. Здійснюється перехід від адміністративного фінансування до програмно-цільового.

Адміністративно-відомча форма проявляється у вигляді прямого дотаційного фінансування через галузеві органи управління, здійснюваного відповідно до спеціальних законів. У багатьох розвинутих країнах світу законодавчо встановлено мінімальний обсяг бюджетних асигнувань на інноваційну діяльність. Наприклад, конституцією Японії визначено, що бюджетні кошти, які виділяються на розвиток фундаментальних досліджень, не можуть становити менше 3% валового національного доходу. Помітну частку національ-

ного доходу становить дотаційне фінансування інноваційної діяльності і в деяких західноєвропейських країнах [3, с. 77].

Програмно-цільова форма державного регулювання інновацій припускає конкретне фінансування останніх за допомогою державних цільових програм підтримки нововведень, у тому числі й малих наукомістких фірм. Для цього створюється система державних контрактів на придбання тих чи інших товарів і послуг, фірмам надаються кредитні пільги для здійснення нововведень тощо. Контрактне фінансування є одним з елементів поширеної нині системи відносин – договорів між замовниками і підрядниками (у цьому випадку держава виступає в ролі замовника – споживача НДДКР, наприклад в аерокосмічній галузі, а фірма – виконавець НДДКР є підрядником). У договорі чітко передбачаються терміни завершення робіт, конкретний поділ праці між виконавцями, характер матеріальної винагороди. Строго обумовлюються взаємні зобов'язання й економічні санкції. У США в такий спосіб фінансуються 77% федеральних витрат на НДДКР. Причому компанії, які мають урядові замовлення у сфері НДДКР, вирізняються і підвищеними темпами свого розвитку та фінансовою стійкістю [2, с. 26–29].

Обидва методи мають переваги і недоліки. У зв'язку з тим, що програмно-цільовий метод передбачає завершення робіт і одержання результату в жорстко встановлений термін, його застосування обмежене для фінансування тих прикладних досліджень, де існує невизначеність щодо досягнення позитивного результату. Для фінансування фундаментальних досліджень цей метод цілком не прийнятний, тому що суперечить вільній організації наукового пошуку, яка є обов'язковою умовою успіху в цій галузі наукової діяльності. Найбільшою мірою він відповідає такій організації наукових розробок, за якою існує можливість досить чіткого визначення завдання, точного встановлення обов'язкових термінів завершення етапів і загального обсягу робіт, постійного контролю і програмування діяльності, а отже і можливість задовго до початку робіт визначити майбутні витрати. Програмно-цільовий метод створить умови для стимулювання виконання завдань меншою кількістю співробітників, скорочення термінів повного завершення робіт, одержання максимальної ефективності результатів, зниження управлінських витрат. Цьому сприяє посилення конкуренції серед потенційних виконавців розробок, шанси яких на одержання контракту залежать від пропонованих ними умов.

Використання адміністративно-організаційного методу фінансування наукових розробок об'єктивно зацікавлює виконавця, що часто є монополістом у своїй сфері, збільшенням термінів проведення робіт, завищенням розцінок і окладів дослідникам, інженерам і адміністративному апарату. У виконавця менше стимулів до створення гнучких форм організації роботи, таких як тимчасові творчі групи, а також до залучення кваліфікованих фахівців з інших інститутів, установ і компаній, передачі частини робіт на сторону, навіть якщо це може зумовити значне підвищення ефективності.

Переваги і недоліки зазначених методів фінансування НДДКР зумовили їхнє комбіноване використання. При цьому на основі адміністративно-організаційного методу здійснюється переважно фінансування фундаментальних і окремих прикладних досліджень у вищих навчальних закладах, державних науково-дослідних інститутах і лабораторіях та некомерційних організаціях. Діяльність у сфері промислових прикладних досліджень і розробок цієї групи установ і організацій, а також дослідницьких відділів і лабораторій промислових компаній, інженерних і проектних бюро, технічних центрів і інших організацій фінансується державою переважно на основі програмно-цільового підходу шляхом висновку контрактів.

Усе більшого розвитку набувають методи непрямого стимулювання, що, крім посилення правих політичних кіл при владі, виправдано об'єктивно закономірним переходом від стадії фундаментальних і прикладних досліджень до дослідно-конструкторських розробок у всьох галузях у масовому порядку. У протилежному разі домінування непрямих методів негативно позначається на стратегічному розвитку національної інноваційної системи [2, с. 30].

Значення непрямих методів державної підтримки інновацій визначаються, перш за все, тим, що опосередковане стимулювання вимагає значно менших бюджетних витрат у порівнянні з прямим фінансуванням, ним може бути охоплений набагато більше коло інноваційних суб'єктів. Навіть при мінімальних ресурсах раціональна державна програма стимулювання нововведень може дозволити країні зайняти передові позиції в світовому науково-технічному розвитку. Це, зокрема, наочно підтверджено досвідом післявоєнної Японії.

Винятковою прерогативою держави є правове регулювання інноваційних процесів. Необхідно законодавче закріплення статусу наукової й інноваційної діяльності, прав науковців і інноваторів, механізму відпрацювання і реалізації науково-технічної й інноваційної політики. У цьому аспекті дуже важливим є Закон України «Про інноваційну діяльність».

Цей закон визначив стратегію, принципи і порядок формування державної науково-технічної політики; місце наукової і науково-технічної діяльності в державі, суспільстві, економіці; правовий статус науковця; закріпив види наукових організацій, множинність джерел фінансування галузі, принципи керування науковою діяльністю, основні форми взаємодії органів державної влади на державному і регіональному рівнях у сфері науки; окреслив правові основи регулювання міжнародного наукового і науково-технічного співробітництва [1, с. 275].

Захист прав суб'єктів інноваційної діяльності припускає наявність ще блоку законодавчих актів із питань інтелектуальної власності, державної патентно-ліцензійної системи. Має бути обмежена дія антимонопольних механізмів у відношенні до доконкурентних стадій науково-виробничого циклу, а також найважливіших інноваційних проектів. Ме-

ханізми санацій і процедури банкрутства для інноваційних суб'єктів мають бути значно пом'якшені.

Серед заходів непрямого регулювання податкові пільги набувають особливого значення. Це впливає з характерних рис сучасної податкової політики відносно інноваційного процесу:

- застосування системи пільг щодо податку на прибуток корпорації чи окремої фірми;

- галузева диференціація податкових пільг та їх гнучкість залежно від цілей та завдань національної політики технологічних змін;

- чітка цільова спрямованість податкових пільг та їх обов'язковий характер згідно з діючим законодавством, а не за суб'єктивними рішеннями чиновників;

- наявність гнучкої та обов'язкової системи загальнодержавного статистичного обліку використання податкових пільг.

Якщо розглянути ситуацію з податковими пільгами в Україні, можна назвати тільки один пункт із наведених вище, який враховано нашим законодавством. Це – ув'язка з податком на прибуток. Інші характерні риси майже не враховані.

Пільгове оподаткування прибутку реалізується як шляхом скорочення бази оподаткування, так і шляхом зменшення податкових ставок, вирахуваннями з податкових платежів:

- 1) перший засіб здійснюється через віднесення різноманітного роду інноваційних витрат на витрати виробництва, собівартість продукції. Так, у США з 1954 року витрати компаній на НДДКР, проведені власними силами, прирівнюються до витрат виробництва. В Україні в даний час у собівартість включаються тільки витрати, пов'язані з винахідництвом і раціоналізацією виробництва;

- 2) другий шлях – це різноманітні пільги по сплаті податку з прибутку. В Україні інноваційна пільга по податку з прибутку полягає у зменшенні оподаткованого прибутку на суму коштів, спрямованих на технічне переозброєння, реконструкцію, розширення, відновлення виробництва. Оподаткований прибуток зменшується також на суму коштів, спрямованих на проведення власних НДДКР.

Закономірною для етапу становлення податкової системи можна було вважати тенденцію до обмеження податкових пільг. У перші роки запровадження оподаткування підприємств в Україні широко використовувалися податкові пільги. Зокрема, значні пільги передбачалися як Законом «Про оподаткування доходів підприємств і організацій», так і Декретом «Про податок на прибуток підприємств і організацій» від 26.12.92 р., у тому числі: звільнення від оподаткування окремих типів підприємств і видів доходів, отриманих від інноваційної діяльності, або на суму витрат, що є особливо важливим з позицій розвитку підприємства (особливо інноваційного); надання податкового кредиту (сутність якого буде розкрито в наступному пункті цього розділу); оподаткування за більш низькою ставкою певних підприємств.

На сьогодні основними пільгами згідно з чинним законодавством (закони України «Про інноваційну діяльність» та

«Про оподаткування прибутку підприємств») є пільги по податку на прибуток (наприклад, на оподаткування у розмірі 50% від діючої ставки прибутку від продажу інноваційного продукту, заявленого при реєстрації в інноваційних центрах, що створені відповідно до Закону «Про інноваційну діяльність» та інші); пільги по податку на додану вартість (від оподаткування звільняються операції з оплати вартості фундаментальних досліджень, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, які здійснюються за рахунок Державного бюджету України, та інші); пільги по сплаті земельного податку.

Наведений перелік податкових пільг не є стабільним. Система пільг постійно змінюється за рахунок прийняття нових законодавчих норм, що регулюють пільговий порядок оподаткування.

Податкова політика є надзвичайно важливим важелем впливу держави на економіку. Треба відзначити, що дуже велике значення має не тільки маса грошових засобів, що вилучаються (або не вилучаються) до бюджету, а й форми, методи вилучення. Вплив податкової політики на науково-технічну і інноваційну сфери багатофакторний і здійснюється за різними напрямками: по-перше, вона безпосередньо стимулює наукову діяльність (дослідження і розробки); по-друге, впливає на підприємства сфери матеріального виробництва та комерційні установи (передусім, банки), щоб збільшити обсяг інвестицій, спрямованих на наукові дослідження та інноваційний процес у цілому; по-третє, стимулює розвиток виробництва та оновлення основного капіталу на новітній технічній основі [7, с. 244].

На початку 1992 року платники податків зіткнулися з новим для податкового законодавства механізмом – податковим кредитом. Причому норми, регулюючі подібну специфічну відстрочку податкової плати, з'явилися практично одночасно в Україні та Росії. В Україні ця норма регулювалася ст. 8 Закону «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» (схожа ситуація була збережена і в Декреті Кабінету Міністрів України «Про податок на прибуток підприємств і організацій» від 26.12.92 р.) Хотілося б підкреслити, що, незважаючи на прогресивність такого типу кредитування, широкого розповсюдження в Україні він не отримав. Це було спричинене тим, що в вищезазначеному законі не було чітко вирішене питання практичного використання цього важеля. Тому при розгляді цього параграфа слід пам'ятати, що податковий кредит на даний момент в Україні не використовується.

Податковий кредит викликає останнім часом велику зацікавленість і водночас чимало суперечок у економістів. Існує дві схеми його застосування.

У першому випадку фірма має право зменшувати нарахований податок на прибуток пропорційно розміру витрат на інноваційну діяльність (volume based tax credit). Так, при встановленій законом знижці, наприклад у 30%, компанія дістає можливість зменшити загальну суму податкових зобов'язань на 30 грн. із кожних 100 грн., витрачених на конкретний вид інноваційної діяльності.

Перевагою податкового кредиту за такою схемою є легкість його застосування як податковими органами, так і суб'єктами інноваційної діяльності. Водночас недоліком є відсутність з боку компанії будь-яких гарантій того, що вони реінвестують кошти, котрі додатково з'явилися внаслідок застосування податкового кредиту, в інноваційну діяльність [7, с. 245].

За другою схемою нарахований податок на прибуток зменшується виходячи з досягнутого компанією збільшення витрат на окремий вид інноваційної діяльності порівняно з рівнем базового року або середнім рівнем за певний період (incremental tax credit). У такому разі при ставці знижки у розмірі 30% сума податкових платежів компанії буде зменшена на 30 грн. з кожних 100 грн. приросту витрат на окремий вид інноваційної діяльності в поточному році.

Перевагою застосування такої схеми податкового кредиту є надання ще більших пільг тим компаніям, інноваційна активність яких зростає. Очевидними недоліками є відсутність однозначного розв'язання проблеми вибору рівня витрат, щодо якого визначається приріст майбутніх витрат, та, як наслідок, ускладнення адміністрування податку на прибуток. Крім того, застосування податкового кредиту за такою схемою має свої обмеження: на підприємстві в решті-решт (наприклад, внаслідок спаду ділової активності у країні) складеться така ситуація, коли воно не зможе або не схоче збільшувати витрат на інноваційну діяльність, отже, стимулюючі важелі цього виду податкового кредиту в такому разі будуть вичерпані.

Заплутаність законодавства України не дає можливості стверджувати, до якого типу відноситься податковий кредит, що використовувався в Україні. В деяких країнах одночасно застосовуються обидві схеми. Існує також і практика встановлення ліміту розміру списання податків за знижками на інноваційну діяльність.

У зв'язку із значними масштабами багатьох інноваційних проектів і відносно низькими темпами обороту засобів в період впровадження нововведень посилюється актуальність механізмів пільгового кредитування. Держава може стимулювати інновації пільговими (по термінах погашення і процентних ставках) кредитами державних банків або наданням преференцій комерційним банкам, що кредитують інноваційну діяльність (пільгове оподаткування, пом'якшення резервних вимог тощо). Проте комерційні банки часто не зацікавлені в кредитуванні довгострокових інноваційних проектів. Тому важливо стимулювати інноваційні вкладення фінансових структур, які орієнтовані на тривале «заморожування» засобів, страхових компаній, пенсійних фондів, ощадних асоціацій.

Додаткові кошти на інноваційний розвиток підприємства отримують при проведенні державою політики прискореної амортизації основних фондів. У світовій практиці склалися дві основні моделі прискореної амортизації: зниження терміну перенесення вартості устаткування, а також установа влення підвищених норм амортизаційних відрахувань у перші роки його експлуатації і знижених – у наступні.

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Могутнім важелем інноваційної політики багатьох країн стала підтримка малого і середнього інноваційного підприємства, яке має достатньою гнучкістю для продукування і розповсюдження нововведень, а також що формує сприятливе для інновацій конкурентне середовище. Сприяння малому і середньому бізнесу проголошується одним з основних пріоритетів державного рівня, оскільки такі підприємці часто не можуть самі захистити свої економічні інтереси. Державою створюються різні структури, що надають малим підприємствам ті або інші послуги. Для малого наукоємного бізнесу особливе значення має пошук потенційних інвесторів, замовників, а також інформаційне забезпечення, бо засоби на самостійне здійснення інноваційного маркетингу, як правило, відсутні.

При розподілі державних замовлень і контрактів за малим бізнесом часто резервується певна частка фінансування. Досить дієвою мірою є державне страхування ризикового (венчурного) підприємництва. Найбільшого поширення набуло субсидування державними структурами венчурних фірм в обмін на частину акцій, що забезпечує участь держави в прибутку у разі успіху проекту. У ряді країн передбачаються спеціальні дотації на наймання науково-технічного персоналу. Перетворення інновацій на домінуючий чинник світового економічного розвитку відбувається в умовах широкого спектру національних економічних систем і знаходить віддзеркалення у формуванні специфічних для тієї або іншої країни інноваційних механізмів. Тобто держава здійснює фінансування інноваційних процесів як безпосередньо, ініціюючи нововведення і виступаючи учасником пов'язаних з цим відносин, так і опосередковано, стимулюючи інновації непрямими методами і створюючи відповідний економічний механізм. Центральне місце в системі прямого державного фінансування займає фінансування НДДКР і інноваційних проектів з бюджетних коштів.

Державні асигнування і субсидії можуть надаватися державному і недержавному секторам на власне інноваційні цілі або на забезпечення інноваційної складової інвестицій багаточільового характеру. Важливо підтримувати раціональне співвідношення між:

- 1) фінансуванню організацій, здійснюючих НДДКР;
- 2) інноваційної діяльності (базовим фінансуванням);
- 3) виділенням коштів на конкретні науково-дослідні інноваційні програми і проекти (цільовим фінансуванням).

Не варто ігнорувати і заходи моральної підтримки, серед яких можна назвати вручення видатним ученим й інноваторам державних винагород, привласнення почесних звань, пропаганду інноваційних способів господарювання, споживання інноваційних продуктів і послуг тощо [9, с. 108–109].

Створення соціальної інфраструктури, що включає формування єдиної інформаційної системи всередині країни, є важливим засобом непрямого стимулювання інноваційної активності. Це особливо важливо, враховуючи ключову роль інформації в процесі реалізації інноваційного циклу, що складається з окремих етапів: дослідження, розробки, підготовки

до виробництва, виробництва, збуту. Обмін інформацією між етапами цього циклу відіграє визначальну роль.

Одним із найважливіших та найнеобхідніших елементів ресурсного забезпечення інноваційного процесу є висококваліфікований кадровий потенціал. Тому особливого значення в інноваційній моделі набуває система освіти та науки, тобто сфер які створюють потенційні можливості інноваційного розвитку.

Економісти Т. Шульц і Г. Беккер вважають, що освіта – це інвестування в індивідів, що породжує віддачу, як і будь-яке інше капіталовкладення. В економічній літературі існує думка, що найвища віддача відбувається при вкладанні коштів на нижчих стадіях навчання: дошкільній, початковій, середній освіті. За різними оцінками, до 30% приросту ВВП країни отримують за рахунок витрат на початкову і середню освіту, а вища дає відповідно до 8–15% приросту. За оцінками Світового банку, зростання середнього рівня освіти робочої сили на один рік приводить до зростання ВВП на 9%.

У сучасному світі, як зазначав академік І. Лукінов, безперечно доведено, що інвестиції в науку і освіту є найвигіднішими. Вони гарантують найшвидшу віддачу, закладаючи надійний фундамент для сьогоdnішнього й майбутнього прогресу. І кожна країна, якщо вона хоче бути конкурентоспроможною у світовому розвитку, прагне насамперед підтримувати свій науково-технічний і освітній потенціали на належному рівні. Також за рівнем економічного ефекту асигнування освіти, як свідчать дослідження, прирівнюють до НДДКР, і тому завдяки постійному зростанню витрат на освіту розвинені країни зберігають провідне становище у світовій економіці. При цьому досвід багатьох країн підтверджує той факт, що в більшості з них у структурі вкладень в освіту переважає державна частка [9, с. 18].

Дослідниками розраховано, що для стабільного економічного та культурного розвитку країна має витратити 2% ВВП на науку та 5% ВВП на освіту. Потрібно комплексно підійти до вирішення питання – зв'язку в одну ланку освіту, науку, науково-технічну та інноваційну діяльність.

На розвиток системи освіти в Україні спрямовуються значні матеріальні й фінансові ресурси. Головним джерелом фінансування витрат на освіту є державний та місцеві бюджети. Система освіти в нашій країні є єдиним комплексом послідовно пов'язаних між собою ланок виховання і навчання: дошкільне виховання, загальна середня освіта, позашкільне виховання, професійно-технічне навчання, середня спеціальна і вища освіта. Це закріплено в Законі України «Про освіту», прийнятому 1991 року, та у змінах і доповненнях до нього.

Україна належить до держав із високим науковим потенціалом. Однак протягом трансформаційного періоду спостерігалися негативні тенденції у сфері науково-технічної діяльності, що загрожують перетворити нашу країну на економічно й технологічно відсталу. Як зазначав академік І. Лукінов, держава, в якій недооцінюються роль інтелекту і могутня каталізуюча функція науки в прогресивних перетвореннях, неминуче втра-

чає своє майбутнє. Вона опиняється на узбіччі науково-технічного і суспільного розвитку, потрапляючи в повну залежність від економічно й технологічно розвинених країн.

Сьогодні базовою передумовою розвитку і примноження людського капіталу в Україні є розроблення й реалізація широкомасштабної довгострокової стратегії модернізації всієї системи освіти, наближення її якості до стандартів ЄС, потреб внутрішнього розвитку держави та суспільства. Як наслідок, виникає необхідність реформування системи освіти має сприяти підвищенню рівня шкільної освіти, виявленню та розвитку здібностей кожного окремого учня, об'єднанню науково-технологічного потенціалу технічних учбових закладів різного рівня акредитації і технологічного потенціалу промислових підприємств.

Освіта та наука впливають на всі сфери життя суспільства і є вагомим елементом на шляху досягнення високих темпів економічного зростання й добробуту суспільства. Вони являють собою специфічну галузь сфери духовного виробництва, яка працює над формуванням знань і вмій підростаючого покоління, його вихованням, підготовкою кадрів [9, с. 40].

### Висновки

Комплекс структур і механізмів, що забезпечують отримання, накопичення науково-технічних знань в країні і умови їх використання в цілях науково-технічного і соціально-економічного прогресу, складає національну систему нововведень. Відмінності в національних системах нововведень зумовлюють і різну роль, яку грає в них державне фінансування інноваційних процесів. Можна виділити ряд ознак, які створюють специфіку моделі державного фінансування інновацій:

- поєднання прямих і непрямих методів;
- включення інноваційних програм в загальну економічну стратегію або розробка спеціальних проектів;
- формування спеціалізованих державних структур;
- ступінь відомчої «концентрації» рішень по виробленню і реалізації державної інноваційної політики (зокрема, низька в США і висока в Японії);

– механізми взаємодії центрального і місцевих органів влади;

– прозорість державних кордонів для міжнародної науково-технологічної кооперації і т.д.

У цілому інноваційна політика може базуватися на стратегіях перенесення, запозичення, нарощування або їх комбінація. Особливості економічного, соціального, науково-технічного, культурного розвитку країни, масштаби території, місце в світовому суспільстві зумовлюють специфіку української моделі науково-інноваційної динаміки.

### Література

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. – К.: КНЕУ, 2003. – 354 с.
2. Гаман М.В. Державне регулювання інноваційного розвитку України / Гаман М.В. Національна академія держ. управління при Президенті України. – К.: Видавництво НАДУ, 2005. – 386 с.
3. Иванов В.В. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития / Иванов В.В. // Инновации. – 2002. – №4. – С. 75–83.
4. Иванова Н. Инновационная сфера: контуры будущего / Иванова Н. // МЭ и МО. – 2000. – №8. – С. 52–58.
5. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч. посіб. / Йохна М.А., Стадник В.В. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
6. Крупка М.І. Фінансові інструменти державного регулювання та підтримки інноваційної сфери / Крупка М.І. // Фінанси України, 2001. – №4. – С. 77–84.
7. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія / Онишко С.В. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 326 с.
8. Основы инновационного менеджмента: теория и практика: Учеб. пособие / Под редакцией Л.Н. Завлина и др. – М.: ОАО «МПО», Издательство «Экономика», 2000. – 475 с.
9. Полозенко Д.В. Видатки бюджету на розвиток людського капіталу / Полозенко Д.В. // Фінанси України. – 2006. – №4. – С. 14–20.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

---

Т.В. БЛУДОВА,  
д.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,  
Т.О. КОСТЮК,  
здобувач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Моделювання потоку подій зі сталою інтенсивністю при взаємодії двох підприємств

*Розглянуто побудову загальної структурної моделі, що обумовлюється економічною та фінансовою доцільністю в умовах ринкового розвитку, елементи якої відображають діяльність двох підприємств: підприємства по переробці шкір та підприємства виробника продукції зі шкір. Для потоку подій зі сталою інтенсивністю (витрати сировини зі сталою інтенсивністю за одиницю часу) розглядається Гамма-розподіл. Знайдено ймовірність дефіциту сировини при даних умовах виробництва і обсяг постачання сировини, при якому ймовірність дефіциту не перевищить 0,01.*

*Рассмотрено построение общей структурной модели, которая обуславливается экономической и финансовой целесообразностью в условиях рыночного развития, элементы которой отображают деятельность двух предприятий: предприятия по переработке кож и предприятия производителя продукции из кож. Для потока событий с постоянной интенсивностью (затраты сырья с постоянной интенсивностью за единицу времени) рассматривается Гамма-распределение. Найдена вероятность дефицита сырья при данных условиях произ-*

*водства и объем снабжения сырья, при котором вероятность дефицита не превысит 0,01.*

**Постановка проблеми.** Зростаюча ринкова конкуренція вимагає забезпечення ефективного функціонування підприємств в умовах ринкового середовища. Одним із завдань зменшення ризику діяльності підприємства являється необхідність врахування оптимального забезпечення його сировиною [1]. У зв'язку з цим особливо актуальними постають питання раціональної і ефективної організації процесів управління і контролю за рухом матеріальних і фінансових потоків на підприємстві з метою підвищення ефективності матеріально-технічного постачання підприємства і збуту виробленої готової продукції. Недостатність виробничих запасів на підприємстві призводить до порушення ритмічності його виробництва, зниження продуктивності праці, перевитрати матеріальних ресурсів. У той же час недостатність збутових запасів не дозволяє забезпечити безперебійний процес відвантаження готової продукції, що зменшує обсяги її реалізації,

знижує розмір одержуваного прибутку і втрати потенційної клієнтури споживачів продукції [3].

В умовах ринкової економіки необхідно прагнути до ефективного управління рухом матеріальних і фінансових ресурсів – управління процесами постачання та збуту, запасами та обіговими коштами, вкладеними в ці запаси [4].

Розглянемо взаємодію двох підприємств, що об'єднані на фінансово-економічній основі різними технологічними процесами взаємозв'язаних виробництв: підприємства з обробки шкір та основного підприємства-виробника продукції зі шкір (рис. 1).

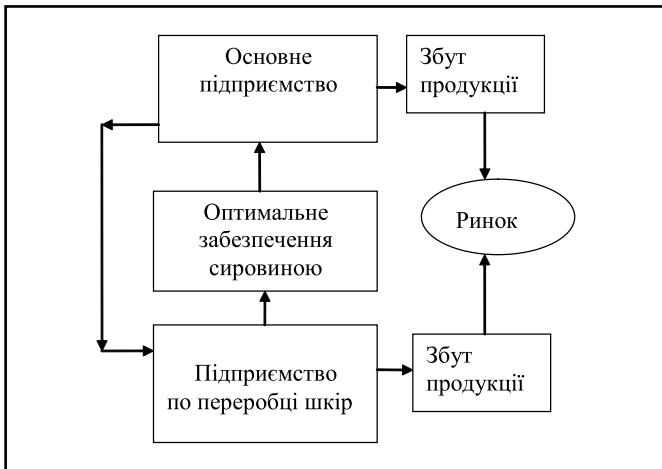


Рисунок 1. Схема взаємодії двох підприємств

Сировиною для основного підприємства являються оброблені шкіри, що виготовляються на підприємстві по обробці шкір. Спеціалізація основного підприємства пов'язана із ризиком вчасного отримання необхідної сировини для виготовлення замовлень виробів із шкіри. Підприємство з обробки шкір, необхідних для оптимального забезпечення сировиною основного підприємства, – є елементом взаємодії не тільки у вигляді гарантованого джерела постачань, а й контролювання рівня витрат, що надає можливості оптимального збуту виробів зі шкіри.

Якщо зростає збут продукції на ринку основного підприємства, воно потребує більшого обсягу постачань сировини з підприємства по переробці шкір, яке, в свою чергу, зі збільшенням поставок до основного підприємства скорочує постачання своєї продукції на ринок. Якщо знижується збут продукції на ринку основного підприємства (зменшується попит), знижується і потреба в сировині, що приводить до збільшення збуту продукції на ринок підприємством по переробці шкір.

**Мета статті** – розглянути побудову загальної структурної моделі, що обумовлюється економічною та фінансовою доцільністю в умовах ринкового розвитку, елементи якої відображають діяльність двох підприємств: підприємства по переробці шкір та підприємства виробника продукції зі шкір.

**Викладення основного матеріалу.** Вивчаючи взаємодію двох підприємств відносно процесу оптимального постачання сировини з підприємства по переробці шкір до ос-

новного підприємства за деякий проміжок часу із статистичних досліджень можна вважати, що така взаємодія описується Гамма-розподілом [2]. При утворенні такої моделі розглядається потік подій зі сталою інтенсивністю  $\lambda$  (витрати сировини в умовних одиницях вартості за годину), випадковою величиною  $X$  є час  $t \geq 0$  (год), необхідний для настання заданого числа (обсяг постачання сировини) подій.

Гамма-розподіл задається диференціальною функцією:

$$f_r(t, \alpha, \lambda) = \begin{cases} \frac{\lambda^\alpha}{\Gamma(\alpha)} t^{\alpha-1} e^{-\lambda t}, & t \geq 0, \\ 0, & t < 0, \end{cases} \quad (1)$$

де Гамма-функція визначається невластним інтегралом:

$$\Gamma(\alpha) = \int_0^\infty x^{\alpha-1} e^{-x} dx, \quad \alpha > 0, \quad (2)$$

який рівномірно збіжний для всіх  $\alpha > 0$ . При  $\alpha > 0$  Гамма-функція має неперервну похідну і  $\Gamma(1) = \Gamma(0) = 1$ . За теоремою Ролля на інтервалі  $(1, 2)$  існує така точка  $\alpha$ , в якій  $\Gamma'(\alpha) = 0$ . В цій точці Гамма-функція має мінімум  $\Gamma(1,461632\dots) = 0,885603\dots$  (рис. 2).

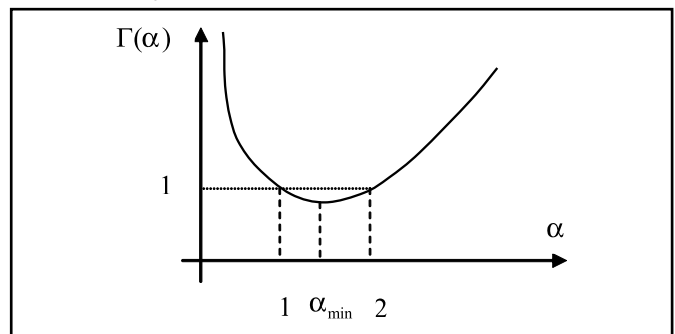


Рисунок 2. Графік Гамма-функції

На рис. 3 і 4 представлені графіки диференціальної функції Гамма-розподілу для відповідно фіксованих значень  $\lambda = 1$  і  $\lambda = 2$  при різних значеннях числа  $\alpha$ . Зі зростанням  $\alpha$  при  $\lambda = 1$  значення максимуму диференціальної функції зменшується і зсувається вправо (рис. 3); при  $\lambda = 2$  конфігурація кривої близька до експоненціального розподілу (рис. 4).

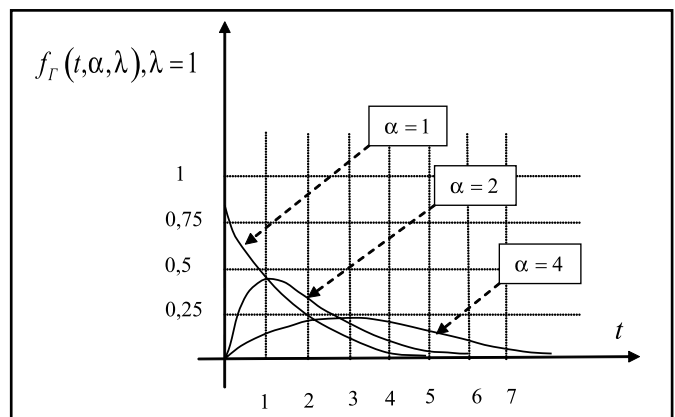
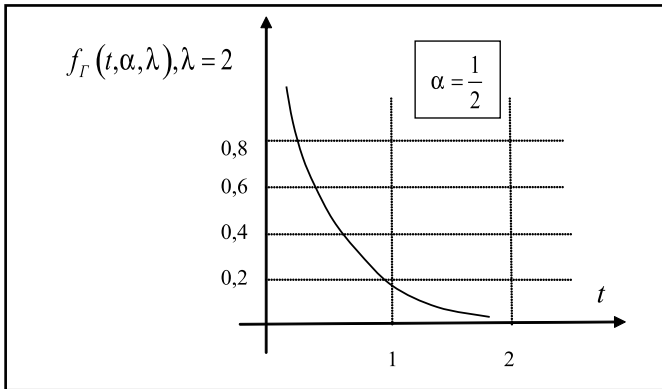


Рисунок 3. Графіки диференціальної функції Гамма-розподілу для фіксованого значення  $\lambda = 1$  при різних значеннях числа  $\alpha$



**Рисунок 4. Графік диференціальної функції Гамма-розподілу для фіксованого значення  $\lambda = 1$  при  $\alpha = 1/2$**

Інтегральна функція Гамма-розподілу, яка має вигляд:

$$P(X < t) = F_T(t, \alpha, \lambda) = \begin{cases} \frac{\lambda^\alpha}{\Gamma(\alpha)} \int_0^t u^{\alpha-1} e^{-\lambda u} du, & t \geq 0, \\ 0, & t < 0, \end{cases} \quad (3)$$

і з огляду на три параметра складна для табулювання. Тому розглянемо перехід до неповної Гамма-функції, що дає можливість табулювання на площині [2].

За допомогою заміни в інтегралі (3), що залежить від трьох параметрів, одержимо інтеграл, що залежить від двох параметрів:

$$F_T(t, \alpha, \lambda) = \frac{\lambda^\alpha}{\Gamma(\alpha)} \int_0^t u^{\alpha-1} e^{-\lambda u} du =$$

$$= \left| \begin{array}{l} \lambda u = v, \quad du = \frac{1}{\lambda} dv, \\ u^{\alpha-1} = \frac{1}{\lambda^{\alpha-1}} v^{\alpha-1}, \quad v \in [0, \lambda t] \end{array} \right| =$$

$$= \frac{\lambda^\alpha}{\Gamma(\alpha)} \int_0^{\lambda t} \left(\frac{v}{\lambda}\right)^{\alpha-1} e^{-v} \cdot \frac{1}{\lambda} \cdot dv =$$

$$= \frac{1}{\Gamma(\alpha)} \int_0^{\lambda t} v^{\alpha-1} e^{-v} dv,$$

Маємо:

$$\frac{1}{\Gamma(\alpha)} \int_0^{\lambda t} v^{\alpha-1} e^{-v} dv = \gamma(\lambda t, \alpha), \quad (4)$$

де  $\gamma(\lambda t, \alpha)$  є неповна Гамма-функція (залежить від двох параметрів:  $\lambda t, \alpha$ ).

Таким чином,

$$P(X < t) = F_T(t, \alpha, \lambda) = \gamma(\lambda t, \alpha) \quad (5)$$

Розглянемо задачу, коли витрати сировини на основному виробництві (виробництво виробів зі шкіри) є випадковою величиною з інтенсивністю 20 умовних одиниць вартості за годину. Відомо, що для покриття витрат систематично щотижня (30 годин) постачається сировина обсягом 640 умовних одиниць вартості.

Позначимо через  $X = t$  проміжок часу (оптимальне значення, що обумовлює відсутність дефіциту та остачі сировини), протягом якого загальний обсяг витрат сировини дорівнює обсягу її постачання ( $\alpha$ ). Припускається, що величина  $X = t$  має Гамма-розподіл із параметрами  $\alpha$  (обсяг постачання сировини в умовних одиницях вартості) і  $\lambda$  (інтенсивність витрат сировини за годину в умовних одиницях вартості). Тоді дефіцит сировини на виробництві створюється тоді, якщо випадкова величина  $X = t$  буде приймати менше значення від заданого проміжку між постачанням сировини, тобто  $X = t < 30$ . Отже, потрібно обчислити інтегральну функцію Гамма-розподілу для трьох параметрів:  $\lambda = 20, t = 30, \alpha = 640$ , або неповну Гамма-функцію від двох параметрів.

Обчислюємо за формулою (4) неповну Гамма-функцію:

$$\gamma(\lambda t, \alpha) = \gamma(20 \cdot 30, 640) = \gamma(600, 640) = 0,057. \quad (6)$$

Отже, маємо ймовірність дефіциту матеріалу, враховуючи (5):

$$P(X < 30) = F_T(30, 640, 20) = 0,057. \quad (7)$$

Знайдемо такий обсяг постачання сировини, при якому ймовірність дефіциту не перебільшить 0,01. Маємо:

$$P(X < 30) = F_T(30, \alpha, 20) = \gamma(\lambda t, \alpha) = \gamma(600, \alpha) = 0,01. \quad (8)$$

Знаходимо параметр  $\alpha = 660$ . Таким чином, при заданій ймовірності ( $P(X < 30) = 0,01$ ) випадкової величини  $X = t < 30$  (за проміжок часу 30 годин), дефіциту сировини на виробництві не буде, якщо обсяг постачання сировини буде 660 ум.о. вартості при заданій інтенсивності 20 ум. о. вартості за годину.

### Висновки

У ринковій економіці підприємство самостійно визначає раціональні варіанти всіх складових виробничо-фінансової діяльності на основі балансу інтересів виробників і споживачів виробленої продукції [5]. Основним завданням в умовах ринку являється підвищення ефективності функціонування підприємства шляхом оптимізації використання його ресурсів, побудови перспективної виробничої програми. Ключовим питанням при оптимізації діяльності підприємства є побудова його виробничої програми з урахуванням найбільш раціонального використання ресурсів підприємства. Виробнича програма формується виходячи з ресурсів, що є у підприємств (матеріально-сировинних, виробничих, фінансових). Використання моделей дозволяє вирішувати питання формування оптимальної виробничої програми підприємства, інвестування у виробництво, а також допомагає здійснювати стратегічне планування розвитку підприємства. Успішний розвиток підприємства у значній мірі залежатиме не тільки від маркетингової стратегії, а й від закупівель необхідної йому продукції.

Таким чином, розглянуто задачу, коли витрати сировини на основному виробництві (виробництво виробів зі шкіри) є випадковою величиною з інтенсивністю 20 умовних одиниць вартості за годину. Систематичне щотижня постачання сировини (до основного підприємства по переробці шкір) обсягом 640 умовних одиниць вартості створює дефіцит сировини в 20 ум.о. вартості за тиждень при постійному по-

питі на ринку основного підприємства. Якщо попит на ринку буде постійно знижуватися, то потрібно розглядати асортиментну складову з точки зору диверсифікації основного виробництва [6].

### Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И.: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. Предисл. Л.И.Евченко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

2. Блудова Т.В. Теорія ймовірностей / Блудова Т.В. – Львів: ЛБІ НБУ. 2005. – 318 с.

3. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспроможність: економіка, стратегія, управління / Фатхутдінов Р.А. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

4. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / Вітлінський В.В., Наконечний С.І. – К.: Борисфен-М. – 1996. – С. 336.

5. Смолкин А.М. Менеджмент: основы организации: учебник / Смолкин А.М. – М.: ИНФРА-М, 2003.

6. Костюк Т.О. Диверсифікація як джерело синергічного ефекту.

А.В. БОДЮК,  
к.е.н., п.н.с., НДІ фінансового права

## Планування показників мобілізації до державного бюджету коштів на геологорозвідувальні роботи як джерела примноження народної власності на надрові ресурси

*Обґрунтовується запровадження збору на геологорозвідувальні роботи як вид фіскальних платежів надкористувачів по зобов'язаннях перед державою за отриманні від неї у господарське користування об'єкти народної власності. Проведено аналіз практики планування надходжень збору на геологорозвідувальні роботи на всіх рівнях фіскальних органів, пропонується методика й формула обчислення планованих показників, проведення їх порівняльного аналізу.*

*Обосновывается внедрение сбора на геологоразведочные работы как вид фискальных платежей надпользователей по обязательствам перед государством за полученные от него в хозяйственное пользование объекты народной собственности. Проведен анализ практики планирования поступлений сбора на геологоразведочные работы на всех уровнях фискальных органов, предлагается методика и формула вычисления планируемых показателей, проведение их сравнительного анализа.*

**Постановка проблеми.** За Конституцією України надра є власністю народу України. Тому розвиток геологорозвідувальної діяльності та її фінансування необхідно розглядати як діяльність з примноження цієї народної власності.

У Державному бюджеті України фіскальні кошти, як пропонується їх називати, на геологорозвідувальні роботи формуються, зокрема, за рахунок платежів надкористувачів, які вони вносять до державної скарбниці. До них належить збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету.

Геологорозвідувальні роботи виконуються надкористувачами і за рахунок недержавних коштів (власних коштів, за-

лучених кредитів, інших джерел). Причому використання недержавних коштів щорічно зростає. Але основним джерелом таких коштів залишається чинний збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету.

Офіційно збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету, трактується як платіж, що формується з коштів надкористувачів, який вони сплачують до державного бюджету для покриття витрат держави у минулому на пошук і розвідку корисних копалин. На наш погляд, справляння збору слід розглядати ширше, як форму реалізації господарського механізму не тільки покриття минулих витрат на пошуки і розвідку родовищ корисних копалин, виконаних за рахунок державного бюджету, а й створення джерела коштів для зазначеного фінансування у поточному часі й на перспективу, а також примноження народної власності.

Оскільки, безумовно, у минулому держава вкладала значні суми в освоєння родовищ корисних копалин, ці суми, що необхідно відзначити окремо, за походженням є народними коштами, з одного боку, з іншого – і надра України, за Конституцією України, є власністю народу.

Отже, треба розуміти, що справляння збору здійснюється з метою акумулювання фіскальних коштів на фінансування робіт з економічного відтворення та розширення мінерально-сировинної бази країни в економічних інтересах народу. Це положення має бути закріплене законодавчо.

Тому вирішення проблеми збільшення надходжень цих коштів до бюджету є актуальним як з погляду примноження власності народу, так і з погляду мобілізації коштів для фінансування господарської діяльності геологорозвідувальних підприємств.

Така загальнонародна актуальність визначає вагомість механізму мобілізації коштів до бюджету, планування їх показників. Крім того, з метою збільшення надходжень необхідне здійснення спільних заходів надрокористувачами, податковими органами і науковими закладами по оптимізації показників справляння збору, тому потребує науково обґрунтованих методів й організації планування.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Зазначимо, що у науковій літературі збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету (збір ГРП), визначається як платіж компенсаційного характеру, тобто цей платіж спрямований на відшкодування витрат, понесених державою у минулому на проведення пошуково-розвідувальних робіт, що й відображено, наприклад, у [2, с. 195]. Ми постійно дотримуємося точки зору, що цей платіж – накопичувально-відтворювального призначення (а не відтворювального характеру – такий термін застосовується в літературі), оскільки його суми справляються у поточному періоді (тобто надходять від надрокористувачів) й витрачаються одночасно на пошук і розвідку корисних копалин.

Поточність, а то й одночасність мобілізації й витрачання фіскальних коштів необхідно поєднати у плануванні надходжень коштів від надрокористувачів, їх витрачання на пошук і розвідку корисних копалин.

У відомій нам економічній літературі не відображено не тільки поєданого планування, а й взагалі планування мобілізації сум збору до бюджету [1–3]. Щоправда, Міністерство фінансів України своїми методами визначає загальні суми збору по країні, подає їх на затвердження Верховній Раді України при прийнятті законів України про державний бюджет України на поточний рік, а також розподіляє по областях з кварталною розбивкою узаконені показники справляння цих фіскальних коштів.

Тому, на наш погляд, податкові органи не здійснюють реального планування сум мобілізації цього збору, а тому й не планують, й не реалізують об'єктивні заходи по збільшенню їх надходжень. Хоча податкові інспекції, співпрацюючи з надрокористувачами, могли б об'єктивно планувати реальні показники мобілізації цього збору, разом здійснювати заходи по їх оптимізації.

Накопиченні ними прогнозно-аналітичні та фактографічні матеріали могли б їм слугувати для:

- обґрунтованого планування надходжень платежу до бюджету, по платниках, територіях, окремих корисних копалинах;
- виявлення резервів збільшення його сум;
- передбачень ухилень від оподаткування;
- визначення випадків доцільності надання надрокористувачам податкових пільг;
- в інших потребах.

Аналогічне поширюється на всі фіскальні органи.

У літературних джерелах з проблем надрокористування розкривається широке коло питань економічної геології. Однак висвітленню методології, методики такого фіскаль-

ного планування як напряму цієї науки не приділялося належної уваги.

**Метою статті** є розробка методологічних положень й організації планування показників мобілізації фіскальних коштів на геологорозвідувальні роботи, тобто до державного бюджету.

Для досягнення зазначеної мети платіж пропонується називати збором на геологорозвідувальні роботи як вид фіскальних платежів, що виконуються надрокористувачами по зобов'язаннях перед державою за отримані від неї у господарське користування об'єкти народної власності. В цьому полягає і перспективна методологічна відмінність обчислення платежу від розрахунку чинного збору за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету.

Для досягнення зазначеної мети нами також проведено аналіз практики планування показників справляння збору на геологорозвідувальні роботи на всіх рівнях фіскальних органів та досвід враховано при обґрунтуванні пропозицій.

**Викладення основного матеріалу.** Отже, планування податковими органами надходжень чинного збору за геологорозвідувальні роботи від підприємств усіх форм власності має на меті об'єктивне встановлення розрахунками обов'язкових до виконання показників мобілізації до бюджету коштів у звітних періодах від визначених надрокористувачів платниками збору.

При обчисленнях показників на обласному рівні мають бути враховані регіональні показники бюджетних надходжень цього платежу, передбачених законами України про Державний бюджет України на відповідний бюджетний рік (доведені Міністерством фінансів України). Крім того, на наш погляд, ці податкові органи мають планувати також зростання платежів:

- у результаті власного планування і реалізації обґрунтованих заходів, направлених на збільшення надходжень;
- передбачень дії незалежних від них підвищувальних чинників.

У процесі планування необхідно враховувати можливі результати здійснення заходів з більш повної мобілізації доходів, що зумовлені державними стимулюючими нормами зі збільшення видобутку й обсягів переробки мінеральної сировини, враховувати активний вплив державних податкових органів на зацікавленість платників щодо сплати збору згідно з чинним законодавством тощо.

На практиці можуть мати місце й зменшення надходжень у результаті дії понижувальних факторів (закриття підприємств, зниження обсягів видобутку, надання пільг про сплаті збору тощо).

Місцеві органи державної податкової служби зобов'язані виконувати показники бюджетних призначень, доведені Міністерством фінансів України. Ці показники, на наш погляд, з певними коригуваннями мають бути затверджені наказами ДПА України.

Для планування надходження сум збору до бюджету використовуються і досліджуються його прогнозні показники,

оцінюється об'єктивність їх рівнів, реальність бази нарахування збору.

На відміну від прогнозів плани збору ГРР мають один визначений результат усіх видів і етапів планових робіт, тобто його показники є якісно однозначними. Виконання планів спрямоване на досягнення обґрунтованої мети (на рівні держави – виконання бюджетних надходжень збору). Тому плани являють собою найбільш оптимальний варіант досягнення мети – виконання затверджених показників – у конкретних економічних умовах господарювання гірничодобувних підприємств.

Отже, при плануванні обсягів збору ГРР ураховуються бюджетні призначення – для обласного рівня чи завдання вищих органів як вимоги забезпечення їхнього виконання – для державних податкових інспекцій. Але разом із тим ці показники коригують за відповідними періодами для державних податкових органів із урахуванням реальними можливостями їхнього виконання.

Планування здійснюють щодо платників, рівнів державних податкових органів, за обсягами, періодами. За періодами планування поділяється на:

1) річне:

а) макрорівневе – планування річних надходжень до Державного бюджету України збору, визначеного на базі показників, урахуваннях у доходах Державного бюджету України на бюджетний рік, Державною податковою адміністрацією України на відповідний рік для податкових органів по регіонах, місцевостях;

б) мікрорівневе планування сум збору державними податковими органами на адміністративних територіях, у гірничодобувних регіонах, відповідно до показників, затверджених Державною податковою адміністрацією України;

2) кварталне (відповідно макро- та мікрорівневе) – планування кварталних надходжень збору (із щомісячним розподілом їхніх сум);

3) щодакне планування (по всіх рівнях);

4) щоденне планування (по всіх рівнях);

5) визначення показників додаткових надходжень як результату здійснення заходів з активного впливу податкових органів на платників податків щодо збільшення обсягів і своєчасності їхніх платежів.

Якраз податкові інспекції разом із регіональними геологічними структурними формуваннями мають можливості запровадити ресурсно-місцеве планування, як пропонується його називати, показників мобілізації сум збору. Тому особливості місцевого розташування надрокористувачів слід враховувати в особливостях планування збору на ГРР (власник копалень, свердловин, виробничі потужності його підприємства, обсяги збуту видобутої сировини і т.д.).

Крім того, за умов прийняття відповідних законів України, указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України може застосовуватися не регулярно (відносно систематичного), а цільове планування показників збільшення

(або й зменшення) надходжень, коригування запланованих на відповідний період показників збору ГРР тощо.

Застосовують планування збільшення надходжень збору за окремими завданнями Кабінету Міністрів України, що також вимагає згаданого планування заходів з активного впливу державних податкових органів на платників податків щодо збільшення обсягів і своєчасності сплати ними збору.

Рівні планування збору нами поділяються на такі: 1) державний (бюджетні призначення збору); 2) рівень ДПА України; 3) рівень обласних ДПА; 4) рівень міських ДПІ (для міст з районним поділом); 5) рівень районних, об'єднаних і міських (для міст без районного поділу) ДПІ; 6) місцевий. Для всіх рівнів планування збору має єдині і разом із тим з відповідними рівнями особливостями методологію, методи, принципи і базується на контролі виконання прогнозних показників. Зазначимо, що прогнозування необхідно розглядати як елемент планового процесу, як атрибут кожного етапу планування, як процес формування науково-аналітичної основи плану справляння збору.

Планування в податкових органах потрібно трактувати як адміністративно-контрольний процес, заплановані показники отримують обов'язковий до виконання, директивний характер. Для порівняння відзначимо, що сутність прогнозування виражається в пошуку і обґрунтуванні величин показників мобілізації зборів, які нерідко мають імовірний характер. Іще одна відмінність між процесами і результатами планування і прогнозування, між плановими та прогнозними показниками, яка пов'язана із часовим чинником формування показників та їхнім призначенням. Річ у тім, що прогнозування випереджає планування, чим забезпечує планування обґрунтованими орієнтирами в обсягах надходжень збору. Тому планування має методологічні, методичні та інші відмінності від прогнозування.

Методологію планування необхідно розглядати як сукупність основних принципів і методів розробки планів показників справляння платежу. Вона визначає завдання, логіку, методи планування, структуру планів, систему їхніх показників, характеризує зміст окремих етапів і послідовності складання планів залежно від рівня планування.

Логіка планування зумовлює визначення вихідного пункту і послідовність складання плану. Рекомендуються такі етапи розробки плану мобілізації коштів до бюджету: 1) вибір планового періоду; 2) аналіз вихідного етапу справляння платежу за попередні періоди; 3) складання проекту планових показників на базі прогнозних (отримання проектно-планових показників, їх аналіз, оптимізація); 4) погодження проекту планових показників з службами державного податкового органу чи нижчими органами, внесення відповідних корективів; 5) аналіз і оцінка проектно-планових показників, визначення реальності їхнього виконання, напруженості проекту плану; 6) затвердження планових показників і доведення їх до виконавців; 7) організація контролю виконання плану.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У практиці можуть застосовуватися різні методи планування, в тому числі метод прямих розрахунків; індексний метод; балансовий метод; експертні методи; економіко-математичні методи та інші. При плануванні тих чи інших показників, із застосуванням прийнятих методів, потрібно виходити з необхідності у досягненні органами державної податкової служби найбільш повної мобілізації збору ГРР до бюджету.

Завданнями планування, як і справляння збору, є забезпечення контролю в організації найбільш повної мобілізації коштів до бюджету, а також і їхнє використання за призначенням. Оскільки витрачання державою коштів збору не для фінансування геологорозвідувальних робіт знижує зацікавленість надрокористувачів у відрахуваннях.

Тому планування мобілізації коштів для геологорозвідувальних робіт має бути всеохоплюючим. У практиці планування можуть застосовуватися різні орієнтири прийняття прогнозних показників в основу плану, покладання варіанта прогнозу в план для затвердження як контрольних показників. До таких орієнтирів належить зростання планових показників у межах заданих темпів на заданий період відносно базових. Зауважимо, що на практиці темп зростання може обґрунтовуватися за рішенням керівництва ДПА, наприклад на виконання урядових постанов тощо.

Для виконання операцій порівняння проектно-планових показників з базовими з метою вибору найбільш прийнятнього їхнього варіанта для включення до плану пропонується застосовувати таблиці відповідної форми 1-п-г (табл. 1). Для зіставлення показників наведеної таблиці здійснюється їхнє коригування до умов планового періоду (врахування змін нормативів, індексів інфляції тощо).

Для об'єктивності планування фіскальних коштів таке порівняння в податкових органах має бути систематичним і комп'ютеризованим.

По конкретних надрокористувачах нарахування чинного збору за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок

державного бюджету, ( $Hr$ ) за умов виконання конкретних поточних обсягів видобутку чи погашення запасів корисних копалин, тобто від поточної господарської діяльності, на планований період обчислюють за формулою:

$$Hr = \sum Zi \times Kni \times PZkj \times I,$$

де  $Zi$  – плановані обсяги видобутої мінеральної сировини або обсяги погашення запасів корисних копалин, відносно яких здійснюють відрахування, тобто бюджетовані;

$Kni$  – нормативи збору;

$PZkj$  – знижувальні чи підвищувальні коефіцієнти;

$I$  – коефіцієнт інфляції;

$i$  – кількість об'єктів оподаткування;

$j$  – кількість коефіцієнтів.

До показників мобілізації коштів до бюджету, що плануються, потрібно віднести:

1) надходження від поточної господарської діяльності за планований період ( $Hr$ );

2) погашення (зниження) недоїмки за планований період ( $\Gamma n$ );

3) суми перехідних платежів ( $\Gamma n$ );

4) суми надходжень у порядку взаємозаліку за планований період ( $\Gamma z$ );

5) суми переоплат ( $Cn$ ) (ці суми не надійдуть у плановому періоді);

6) пеню ( $\Gamma$ );

7) надходження реструктурованих сум ( $Pc$ );

8) векселі ( $B$ );

9) суми надходжень грошовими коштами.

Отже, планована сума надходжень до державного бюджету за планований період визначається як сума складових:

$$Zr = Hr + \Gamma n + \Gamma n - Cn + \Gamma + Pc + B, \text{ грн.}$$

Планування надходжень збору здійснюється за такими показниками:

1) чисельність наявних та платоспроможних надрокористувачів-платників;

Таблиця 1. Оцінка планових показників збору на геологорозвідувальні роботи на період \_\_\_\_\_ (форма 1-п-г)

Платник (регіон)	Квартал					у тому числі: 1-й місяць				2-й місяць				3-й місяць			
	факт н-1 року, коригований до умов планового н року	проект плану на н рік	проект до факту		факт н-1 року, коригований до умов планового н року	проект плану на н рік	проект до факту		факт н-1 року, коригований до умов планового н року	проект плану на н рік	проект до факту		факт н-1 року, коригований до умов планового н року	проект плану на н рік	проект до факту		
			відхилення +, -	%			відхилення +, -	%			відхилення +, -	%			відхилення +, -	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1.																	
2.																	
г																	
Усього																	

- 2) чинні нормативи збору, коефіцієнти та їхні затверджені зміни;
- 3) бюджетовані обсяги погашення запасів чи видобутку корисних копалин залежно від виду об'єкта обчислення;
- 4) пільгові суми зниження відрахувань до бюджету для надрокористувачів;
- 5) терміни сплати збору;
- 6) обсяги перехідних платежів;
- 7) обсяги надходження платежів за звітний період тощо.

Планування передбачає повне і своєчасне визначення усіх платників збору, об'єктів його нарахування, обчислення суми платежу та уточнення бюджетованих обсягів, виявлення обсягів, що не можуть бути охоплені справами, та їхнє виключення з бюджетованих обсягів або пошук шляхів включення в бюджетування; законність застосування нормативів збору тощо.

Важливим етапом планування є порівняння розрахованих показників на планований період з фактичними показниками аналогічного попереднього періоду з метою оцінки зміни (зростання) показників щодо показників порівняльного періоду. При цьому враховуються, якщо мають місце, зміни нормативів збору, бази його нарахування тощо. Результати порівняння за квартал, як приклад, відбиваються за формою 1-п-г (табл. 1).

У таблиці такої самої форми відображують результати порівняння проекту річних планованих показників з фактичними за минулий рік. Для цього замість показників кварталу враховують показники року, а замість показників місяців аналізують показники кварталів. Уточнені та узгоджені планові показники затверджуються наказами. Затверджені річні, квартальні з місячною розбивкою планові показники збору доводяться до підвідомчих державних податкових органів до початку звітної періоду як обов'язкові для виконання.

Державними податковим органам в умовах змін господарської діяльності платників (зростання їхніх показників) необхідно своєчасно коригувати планові показники, а також шукати резерви покриття можливих втрат, щоб не допускати зниження надходжень збору до бюджету.

При плануванні обсягів збору його розрахунок виконуються з використанням чинних форм звітності. При цьому замість показників фактичних надходжень вносяться показники планові.

Розраховані показники заносяться у планові таблиці, представлені формою 2-п-г (табл. 2). Такі табличні форми

можна використовувати й для прогнозування платежу, в тому числі з застосуванням комп'ютерних технологій.

Отже, залежно від рівня державної податкової служби при плануванні обсягів збору ГРР враховують бюджетні призначення чи завдання вищих органів як вимоги забезпечення їхнього виконання. Об'єктивно визначені та затверджені річні та квартальні показники з місячною розбивкою використовують державні податкові органи для включення цих показників до свого комплексного плану розвитку. Щодокадне та щоденне планування має здійснюватися з метою створення аналітичної бази для порівняння фактичних щодакдних і щоденних надходжень та визначення потреби у розробці заходів з подальшого в аналізованому періоді впливу на хід справляння збору ГРР.

Планування надходження збору ГРР необхідно здійснювати з урахуванням авансового і поквартального внесення платежу до бюджету. Передбачувати показники надходжень збору на геологорозвідувальні роботи необхідно з дотриманням принципів об'єктивності, цілісності, науковості, державних інтересів, переважно нормативним методом.

У процесі планування сум надходжень застосовуються значення коефіцієнтів для врахування різних ситуацій у надрокористуванні, зокрема залучення власних коштів надрокористувача для розробки родовищ, видобуток супутніх корисних копалин, розробку позабалансових запасів корисних копалин, розробку техногенних родовищ корисних копалин. Через коефіцієнт визначається пільга у разі видобутку нафти, конденсату, природного газу та метану вугільних родовищ, якщо коефіцієнт вилучення перевищує затверджений Державною комісією по запасах корисних копалин й т. ін.

При плануванні враховується, що держава запровадженням нормативів та регулюючих коефіцієнтів до них впливає на рівень сплати збору ГРР залежно від фінансової участі надрокористувача у розробці й освоєнні родовищ та інших чинників. Однак оцінка чинника фінансової та іншої участі надрокористувачів у дослідженні, розробці та освоєнні корисних копалин потребує подальшого математичного обґрунтування за принципом комплексності участі в розвитку надро-геологічного виробництва, як пропонується його називати.

На передплановому етапі для проведення прогнозних і аналітичних розрахунків рекомендується застосовувати адаптовані методи і форми, що відображають вид і розріз досліджень стану і динаміки платежу.

**Таблиця 2. Планові показники збору на геологорозвідувальні роботи на \_\_\_\_\_ року (плановий період) (форма 2-п-г)**

	Платник	Усього	У тому числі по місяцях							
			1	2	3	за квартал	і т. д.			
1	2	3	4	5	6	7				
1.										
2.										
.										
.										
	Усього									

## Висновки

У процесі планування методологію розрахунку збору ГРР слід розглядати як складову створеного економічного механізму управління користуванням надрами в Україні як об'єктами власності народу.

Порядок і практичне виконання розрахунку сум збору на геологорозвідувальні роботи по платниках поєднує визначення планових обсягів видобутку конкретних корисних копалин, застосування коефіцієнта інфляції, врахування відповідними коефіцієнтами особливостей фінансування й розробки родовищ, суми авансових внесків, переплат, заборгованості.

У практику роботи податкових органів і державних адміністрацій пропонується запровадити ресурсно-місцеве планування показників мобілізації сум збору на геологорозвідувальні роботи.

Фіскальні кошти, що повністю надходять до Державного бюджету України, необхідно акумулювати у пропонованому для створення галузевому Надрогологічному фонді. В ньому за рахунок інших джерел централізовано формуються фіскальні ресурси для фінансування геологорозвіду-

вальних робіт. Ці ресурси спрямовуються за цільовим призначенням, встановленим законом України про Державний бюджет України на поточний рік за поданням Державної геологічної служби України.

Як важливу проблему необхідно досліджувати, моделювати процеси надкористування з врахуванням економічних інтересів народу, механізм реалізації його власності на мінерально-сировинну базу.

Організацію, методологію, методики фіскального планування слід розглядати як розділи науки економічної геології.

## Література

1. Реструктуризація мінерально-сировинної бази України та її інформаційне забезпечення. – К.: Наукова думка, 2007. – 347 с.
2. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: «Логос», 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр.: С.218 – 222.
3. Малюк Б.І. Надкористування у країнах Європи і Америки. Довідкове видання / Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.

А.І. ДЕШКО,  
к.т.н., ТОВ «Інститут системних технологій»,  
А.Б. ІГНАТЕНКО,  
ТОВ «Інститут системних технологій»,  
Т.К. КВАША,  
УкрІНТЕІ,  
А.Є. СЛІВАК,  
к.е.н., Науково-дослідний економічний інститут Мінекономіки України

# Система показників для оцінки ефективності державних закупівель

У статті проаналізовано чинне законодавство, що регулює систему державних закупівель, визначено основні процеси та суб'єкти даної системи, а також взаємозв'язки між ними. Окрім цього розроблено базову модель оцінки ефективності державних закупівель, побудовано систему показників для визначення витрат і результатів реалізації процесів закупівель. Отримані результати можуть бути використані не лише для аналізу ефективності системи державних закупівель на рівні конкретних суб'єктів, а як цілісного комплексу взаємозалежних бізнес-процесів.

В статье проанализировано действующее законодательство, регулирующее систему государственных закупок, обозначены основные процессы и субъекты данной системы, а также взаимосвязи между ними. Разработана базовая модель оценки эффективности государственных закупок, построена система показателей для вычисления затрат и результатов реализации процессов закупок. Полученные результаты могут быть использованы не только для анализа эффективности государственных закупок на уровне конкретных субъек-

тов, а как целостного комплекса взаимозависимых бизнес-процессов.

In this article was analyzed the laws currently in force, that regulate the system of public purchases, examined the main processes and agents of this system and interrelations among them. The authors created the basic model of evaluation the efficiency of public purchases and made a system of the indices to measure expenses and results of realization of processes. These findings can be used not only for analyzing the efficiency on the level of agents, but also as the entire complex of interdependent business-processes.

Державні закупівлі посідають значне місце у системі бюджетних видатків країни, адже через них здійснюється постачання ресурсів, необхідних для виконання органами влади, і управління закріплених за ними державних функцій та надання послуг бізнесу і населенню. Для якісного виконання функцій та надання послуг необхідна ефективна система управління державними закупівлями, що має вирішувати низку завдань: визначати об'єктивні потреби

замовників у відповідних товарах, роботах та послугах; забезпечувати вчасне та якісне виконання укладених договорів щодо постачання товарів, робіт та послуг; підвищувати конкурентність закупівель, забезпечувати їх прозорість шляхом надання відкритого доступу суб'єктам ринку до інформації щодо планів закупівель та результатів проведення тендерів; уніфікувати процедури розміщення державних замовлень; збирати та систематизувати звітність щодо закупівель для аналізу ефективності проведення окремих процесів закупівель та функціонування системи в цілому.

Побудова такої системи державних закупівель потребує визначення основних складових ефективності та використання відповідних показників для її вимірювання, що є важливою передумовою забезпечення економічного та раціонального витрачання бюджетних коштів в умовах світової фінансової кризи.

**Постановка проблеми.** Функціонування системи державних закупівель ґрунтується на реалізації сукупності взаємопов'язаних процесів, у яких беруть участь центральні і місцеві органи влади та управління, державні підприємства й організації (замовники товарів, робіт та послуг), постачальники товарів, робіт та послуг (учасники процедур закупівель), уповноважений центральний орган виконавчої влади та органи державного нагляду (контролю) у сфері закупівель (органи управління закупівлями).

Ефективність системи державних закупівель визначається результатами реалізації зазначених процесів. Попроцесне оцінювання ефективності закупівель дозволяє виявити процеси-фактори, що суттєво впливають на кінцеві результати державних закупівель. Оцінювання ефективності може виконуватись замовниками, учасниками та органами управління із застосуванням різних критеріїв.

Для забезпечення порівняльності оцінок ефективності з метою проведення комплексного аналізу ефективності закупівель необхідно мати єдину базову систему показників витрат і результатів реалізації процесів державних закупівель, на основі якої можуть бути побудовані різні моделі оцінки і аналізу ефективності системи державних закупівель.

**Метою статті** є опис основних процесів державних закупівель згідно з діючим законодавством, визначення базової моделі оцінки ефективності процесів закупівель, побудова системи показників для оцінки витрат і результатів реалізації процесів державних закупівель та демонстрація можливостей її застосування при формуванні моделей оцінок ефективності державних закупівель.

**Викладення основного матеріалу.** Ефективність здійснення державних закупівель визначається за результатами реалізації системи взаємопов'язаних процесів, суб'єктами яких є замовники товарів, робіт та послуг, учасники процедур закупівель, органи управління державними закупівлями (уповноважений центральний орган виконавчої влади та органи контролю).

Згідно з діючим законодавством можна виокремити такі процеси, суб'єктами яких є замовники: дослідження ринку,

погодження процедур закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю, розробка тендерної(кваліфікаційної) документації, надання роз'яснень та внесення змін до тендерної(кваліфікаційної) документації, проведення торгів, визначення переможця закупівлі та укладання з ним договору, виконання умов підписаного договору та розгляд скарг, що можуть надходити як протягом проведення процедури закупівлі, так і за її результатами. На початковому етапі проведення державних закупівель замовники здійснюють маркетингове дослідження ринку, метою якого є визначення предмету закупівлі, порівняльний аналіз цін, якості, термінів та умов поставки на той чи інший товар, роботу, чи послугу. Після чого замовник визначається із вибором процедури закупівлі та погоджує застосування процедури закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю. Коли предмет та процедура закупівлі визначені, замовник розробляє тендерну документацію та розміщує оголошення про здійснення закупівлі. Також він має право провести попередню кваліфікацію учасників для чого розробляється кваліфікаційна документація, що також розміщується у визначених законодавством інформаційних джерелах. У разі звернення учасників щодо надання роз'яснень тендерної чи кваліфікаційної документації, замовник має надати відповідні роз'яснення, а у разі необхідності, внести зміни до підготовленої ним документації. Після отримання від учасників тендерних пропозицій замовник проводить торги, де розкриваються подані пропозиції та здійснюється їх попередній розгляд, під час якого встановлюється відповідність вимогам тендерної документації. Результати розгляду оформлюються протоколом. Якщо торги визнані такими, що відбулися, тендерний комітет ґрунтовно вивчає залишені після попереднього розгляду тендерні пропозиції. На основі визначених критеріїв обирається переможець закупівлі, із яким укладається договір. Варто зазначити, що результати проведення закупівлі можуть бути оскаржені учасником у встановленому порядку, тож замовник має розглянути скарги, що надійшли. Якщо закупівля пройшла успішно, на замовника покладається відповідальність щодо виконання умов підписаного договору.

У свою чергу, потенційний учасник бере участь у процесах: прийняття рішення щодо участі в процедурі закупівлі, звернення з приводу надання роз'яснень тендерної (кваліфікаційної) документації, підготовки та подання тендерної (кваліфікаційної) пропозиції, участі у торгах, укладання та виконання умов договору, а також оскарження процедури закупівлі та її результатів. На основі вивченої тендерної чи кваліфікаційної документації постачальник товарів, робіт та послуг приймає рішення щодо участі в процедурі закупівлі. Перед підготовкою тендерної (кваліфікаційної) пропозиції він має змогу звернутися до замовника із запитом щодо надання роз'яснень певних положень документації. Якщо учасник прийняв рішення щодо участі, він готує та подає замовнику тендерну (кваліфікаційну) пропозицію у визначені терміни. На наступному етапі проходять торги, в ре-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зультаті яких визначається переможець. Якщо учасника було оголошено переможцем, він укладає договір із замовником та у майбутньому виконує його умови.

Основними процесами, що здійснюються органами управління державними закупівлями, є: погодження застосування процедури закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю, а також здійснення контролю за дотриманням законодавства у сфері державних закупівель. Уповноважений центральний орган виконавчої влади приймає до розгляду документи щодо погодження застосування процедури закупівлі в одного учасника та торгів з

обмеженою участю та виносить рішення щодо застосування тієї чи іншої процедури. Також уповноважений орган відповідальний за розгляд скарг, що надходять від учасників закупівель, та виносить рішення щодо їх задоволення. Органи контролю, в свою чергу, здійснюють контроль за дотриманням законодавства у сфері державних закупівель.

Для визначення ефективності державних закупівель використовується наступна базова модель оцінки результатів реалізації процесів суб'єктами державних закупівель, що ґрунтується на розрахунку показників витрат, продукту та ефективності. Так, показники витрат визначають обсяги та

**Таблиця 1. Показники оцінки результатів реалізації процесів суб'єктами державних закупівель**

Суб'єкт процесу	Найменування процесу	Об'єкт оцінки	Найменування показників
Замовник	Дослідження ринку	Безпосередні результати	1. Кількість проведених досліджень
		Кінцеві результати	1. Кількість прийнятих рішень щодо доцільності проведення закупівлі
	Погодження процедур закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю	Безпосередні результати	1. Кількість поданих звернень щодо погодження процедури закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю
		Кінцеві результати	1. Кількість погоджених процедур торгів з обмеженою участю та процедур закупівлі в одного учасника. 2. Обсяг погоджених процедур торгів з обмеженою участю та процедур закупівлі в одного учасника, тис. грн.
	Розробка ТД (КД). Розміщення оголошення про проведення закупівлі	Безпосередні результати	1. Кількість розроблених ТД та КД. 2. Кількість розміщених оголошень. 3. Кількість звернень до учасників із запрошенням до участі у тендері. 4. Кількість запрошених учасників із різних регіонів України
	Роз'яснення і зміни ТД (КД)	Безпосередні результати	1. Кількість опрацьованих замовником звернень учасників щодо надання роз'яснень ТД та КД
		Кінцеві результати	1. Кількість наданих роз'яснень ТД та КД замовником. 2. Кількість внесених змін до ТД та КД замовником. 3. Кількість перенесень термінів подання ТП та КП через внесення змін
	Торги	Безпосередні результати	1. Кількість проведених торгів замовником. 2. Обсяг проведених торгів замовником, тис. грн.
		Кінцеві результати	1. Кількість успішно проведених торгів замовником. 2. Обсяг успішно проведених торгів замовником, тис. грн.
	Визначення переможця. Укладання договору	Безпосередні результати	1. Кількість укладених договорів замовником. 2. Обсяг укладених договорів, тис. грн.
	Виконання договору	Безпосередні результати	1. Кількість виконаних договорів замовником. 2. Обсяг виконаних договорів замовником, тис. грн.
	Розгляд скарг	Безпосередні результати	1. Кількість опрацьованих звернень та скарг
Кінцеві результати		1. Кількість задоволених скарг	
Учасник	Прийняття рішення щодо участі	Безпосередні результати	1. Кількість вивчених комплектів ТД та КД
		Кінцеві результати	1. Кількість прийнятих рішень щодо участі у процедурі закупівлі
	Підготовка ТП (КП)	Безпосередні результати	1. Кількість підготовлених ТП та КП
	Подання ТП (КП)	Безпосередні результати	1. Кількість поданих ТП та КП
	Торги	Безпосередні результати	1. Кількість торгів, в яких взяв участь учасник. 2. Обсяг торгів, у яких взяв участь учасник, тис. грн. 3. Кількість ТП (КП), що були відхилені. 4. Кількість закупівель, в яких учаснику було відмовлено в участі
		Кінцеві результати	1. Кількість виграних торгів учасником. 2. Обсяг виграних торгів учасником, тис. грн.
	Визначення переможця. Укладання договору	Безпосередні результати	1. Кількість укладених договорів учасником. 2. Обсяг укладених договорів учасником, тис. грн.
	Виконання договору	Безпосередні результати	1. Кількість виконаних договорів учасником-переможцем. 2. Обсяг виконаних договорів учасником-переможцем, тис. грн.
	Оскарження процедури закупівлі та її результатів	Безпосередні результати	1. Кількість поданих скарг
		Кінцеві результати	1. Кількість задоволених скарг
Уповноважений орган	Погодження процедур закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю	Безпосередні результати	1. Кількість розглянутих звернень щодо погодження процедури закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю
		Кінцеві результати	1. Кількість задоволених звернень замовника щодо погодження процедур торгів з обмеженою участю та процедур закупівлі в одного учасника. 2. Обсяг задоволених звернень замовника щодо погодження процедур торгів з обмеженою участю та процедур закупівлі в одного учасника, тис. грн.
	Розгляд скарг	Безпосередні результати	1. Кількість опрацьованих звернень та скарг
		Кінцеві результати	1. Кількість задоволених скарг

структуру грошових, людських, матеріальних та інформаційних ресурсів, що забезпечують реалізацію процесу. Показники продукту характеризують безпосередні результати, а також ступінь досягнення поставлених мети та завдань здійснення процесу (кінцеві результати). Показники ефективності характеризують економічність, дієвість та результативність того чи іншого процесу. Економічність процесу визначається співвідношенням кінцевих результатів процесу до витрат на його проведення. Дієвість процесу обчислюється виходячи із співвідношення кінцевих результатів процесу до безпосередніх. Результативність – співвідношенням безпосередніх результатів процесу до витрат на його проведення. Група показників ефективності посідає центральне місце в базовій моделі, що розглядається, адже аналіз економічності, дієвості та результативності того чи іншого процесу дає змогу зробити висновок щодо ефективності системи державних закупівель не лише на рівні конкретних суб'єктів, а як цілісного комплексу взаємозалежних бізнес-процесів.

При побудові системи показників для оцінки ефективності державних закупівель показники витрат визначаються для всіх суб'єктів державних закупівель: замовників, учасників та органів управління державними закупівлями для кожного із процесів, в якому вони приймають участь. Ці показники характеризують витрати людських та матеріальних (у вартісному та натуральному вигляді) ресурсів, а також тривалість реалізації зазначених процесів суб'єктами державних закупівель. Наприклад, «середня вартість підготовки однієї тендерної пропозиції учасником закупівель», «трудомісткість підготовки тендерної документації», «тривалість перевірки державних закупівель» тощо.

Перейдемо до попроцесного опису показників безпосередніх та кінцевих результатів здійснення окремих процесів замовниками, учасниками, уповноваженим органом та органами контролю. Безпосередні та кінцеві результати здійснення окремих процесів суб'єктами державних закупівель визначаються показниками продукту, що характеризують наслідки виконання того чи іншого процесу та використовуються для

оцінки досягнення поставлених мети та завдань. Оскільки виокремлені процеси закупівель мають неоднакову складність, після реалізації деяких з них оцінюються тільки безпосередні результати, тоді як для інших – як безпосередні, так і кінцеві результати. Показники оцінки результатів реалізації процесів суб'єктами державних закупівель наведено в табл. 1.

Безпосередні та кінцеві результати контролю державних закупівель характеризуються показниками, що наведено в табл. 2.

Далі перейдемо до опису показників ефективності реалізації процесів державних закупівель. Аналіз та визначення показників ефективності, що характеризують економічність, дієвість та результативність процесів державних закупівель, дає змогу комплексно оцінити рівень ефективності державних закупівель як складної системи взаємопов'язаних процесів. Економічність визначається співвідношенням кінцевих результатів процесу до витрат на його проведення, дієвість – співвідношенням кінцевих результатів до безпосередніх, а результативність – співвідношенням безпосередніх результатів процесу до витрат на його проведення. Показники ефективності проведення замовниками державних закупівель наведено у табл. 3.

Показники ефективності участі у процесах державних закупівель наведено у табл. 4.

Ефективність реалізації процесів уповноваженим органом оцінюється за показниками, наведеними в табл. 5.

Ефективність реалізації процесів контролю державних закупівель оцінюється за показниками, наведеними в табл. 6.

Система показників для оцінки витрат і результатів реалізації процесів державних закупівель може застосовуватися при формуванні різних моделей оцінок ефективності державних закупівель, зокрема таких як: модель оцінки результатів участі у закупівлях постачальників товарів, робіт та послуг; модель оцінки проведення закупівель замовником; модель оцінки ефективності контролю державних закупівель.

Основним мотивом участі постачальника товарів, робіт та послуг у закупівлі є отримання доходу. Його участь у закупівлях може призвести до одного із наступних результатів: від-

**Таблиця 2. Показники оцінки результатів контролю державних закупівель**

Об'єкт оцінки	Найменування показників
<b>Безпосередні результати контролю державних закупівель</b>	1. Кількість контрольних заходів
	2. Кількість процедур закупівель, що перевірялися
	3. Обсяг процедур закупівель, що перевірялися, тис. грн.
	4. Кількість підприємств, установ та організацій, на яких проведено контрольні заходи
	5. Обсяг виявлених порушень, тис. грн.
	6. Обсяг коштів, що перевірявся, тис. грн.
	7. Сума виявлених недоотриманих або втрачених державних коштів, тис. грн.
	8. Кількість висунутих вимог щодо усунення виявлених порушень законодавства
	9. Обсяг висунутих вимог щодо усунення виявлених порушень законодавства, тис. грн.
<b>Кінцеві результати контролю державних закупівель</b>	1. Вартість усунутих правопорушень, тис. грн.
	2. Кількість усунутих правопорушень, що були виявлені у ході контрольних заходів
	3. Фактично відшкодована сума виявлених недоотриманих або втрачених державних коштів, тис. грн.
	4. Кількість призупинених закупівель
	5. Обсяг призупинених закупівель, тис. грн.
	6. Кількість закупівель, що визнані недійсними
	7. Обсяг закупівель, що визнані недійсними, тис. грн.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Показники ефективності проведення державних закупівель замовниками

Процеси державних закупівель	Компоненти ефективності	Найменування показників			
Дослідження ринку	Економічність	1. Середні витрати на одне прийняте рішення щодо доцільності проведення закупівель, тис. грн. 2. Середні витрати на одне прийняте рішення щодо доцільності проведення закупівель у порівнянні з попереднім роком, %			
	Дієвість	1. Кількість рішень щодо доцільності проведення закупівель у загальній кількості проведених досліджень, %			
	Результативність	1. Середні витрати на проведення одного дослідження ринку, тис. грн. 2. Середні витрати на проведення одного дослідження ринку в порівнянні з попереднім роком, %			
Погодження процедур закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю	Економічність	1. Середні витрати замовників на одну погоджену процедуру торгів з обмеженою участю та процедур закупівлі в одного учасника, тис. грн. 2. Середні витрати замовників на одну погоджену процедуру торгів з обмеженою участю та процедур закупівлі в одного учасника у порівнянні з попереднім роком, %			
	Дієвість	1. Відсоток задоволених звернень замовника щодо погодження застосування процедури торгів з обмеженою участю та процедури закупівлі в одного учасника у загальному обсязі поданих ним звернень, %			
	Результативність	1. Середні витрати замовника на подання одного звернення щодо погодження процедури закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю, тис. грн. 2. Середні витрати замовника на подання одного звернення щодо погодження процедури закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю у порівнянні з попереднім роком, %			
Розробка ТД(КД). Розміщення оголошення	Результативність	1. Середні витрати на розробку однієї ТД чи КД, тис. грн. 2. Середні витрати на розробку однієї ТД чи КД у порівнянні з попереднім роком, % 3. Середні витрати на подання одного оголошення щодо проведення закупівель, тис. грн. 4. Середні витрати на подання одного оголошення щодо проведення закупівель у порівнянні з попереднім роком, % 5. Середні витрати на одне звернення до учасника із запрошенням до участі у тендері, тис. грн. 6. Середні витрати на одне звернення до учасника із запрошенням до участі у тендері у порівнянні з попереднім роком, %			
		Економічність	1. Середні витрати замовника на одне надане роз'яснення ТД чи КД, тис. грн. 2. Середні витрати замовника на одне надане роз'яснення ТД чи КД у порівнянні з попереднім роком, % 3. Середні витрати замовника на одне перенесення термінів подання ТП чи КП через внесення змін, тис. грн. 4. Середні витрати замовника на одне перенесення термінів подання ТП чи КП через внесення змін у порівнянні з попереднім роком, % 5. Середні витрати замовника на одну внесену зміну, тис. грн. 6. Середні витрати замовника на одну внесену зміну (тис. грн.) у порівнянні з попереднім роком, %		
			Дієвість	1. Кількість наданих замовником роз'яснень ТД та КД у загальній кількості поданих звернень щодо надання роз'яснень, % 2. Кількість ТД та КД, в які було внесено зміни, у загальній кількості опрацьованих замовником звернень, % 3. Кількість перенесень термінів подання ТП та КП у загальній кількості опрацьованих замовником звернень, %	
				Результативність	1. Середні витрати замовника на опрацювання одного звернення щодо роз'яснення ТД чи КД, тис. грн. 2. Середні витрати замовника на опрацювання одного звернення щодо роз'яснення ТД чи КД (тис. грн.) у порівнянні з попереднім роком, %
					Торги
			Дієвість		
Результативність	1. Середні витрати замовника на проведення однієї закупівлі (чол., год., тис. грн.) 2. Середні витрати замовника на проведення однієї закупівлі у порівнянні з попереднім роком, %				
Визначення переможця та укладання договору	Результативність	1. Середні витрати замовника на укладання одного договору, тис. грн. 2. Середні витрати замовника на укладання одного договору у порівнянні з минулим роком, %			
Виконання договору	Результативність	1. Середні витрати замовника на контроль за виконанням одного договору, тис. грн. 2. Середні витрати замовника на контроль за виконанням одного договору в порівнянні з минулим роком, %			
Розгляд скарг	Економічність	1. Середні витрати замовника на одну задоволену скаргу, тис. грн. 2. Середні витрати замовника на одну задоволену скаргу у порівнянні з попереднім роком, %			
	Дієвість	1. Відсоток задоволених замовником скарг у загальному обсязі опрацьованих скарг, %			
	Результативність	1. Середні витрати замовника на одну розглянуту скаргу чи звернення, тис. грн. 2. Середні витрати замовника на одну розглянуту скаргу, чи звернення у порівнянні з попереднім роком, %			

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 4. Показники ефективності участі у процесах державних закупівель

Процеси державних закупівель	Компоненти ефективності	Найменування показників
Роз'яснення і зміни ТД(КД)	Економічність	1. Середні витрати учасника на одне результативне звернення, тис. грн.
		2. Середні витрати учасника на одне результативне звернення у порівнянні з попереднім роком, %
	Дієвість	1. Кількість звернень щодо яких було надано роз'яснення у загальній кількості поданих звернень учасником, %
		2. Кількість звернень учасника, що спричинили до внесення змін у ТД(КД) у загальній кількості звернень поданих учасником, %
		3. Кількість звернень учасника, що спричинили до перенесення термінів подання ТП (КП) у загальній кількості звернень поданих учасником, %
	Результативність	1. Середні витрати учасника на подання одного звернення щодо роз'яснення ТД, КД, тис. грн.
2. Середні витрати учасника на подання одного звернення щодо роз'яснення ТД, КД у порівнянні з попереднім роком, %		
Прийняття рішення щодо участі	Економічність	1. Середні витрати на прийняття одного рішення щодо участі у процедурі закупівлі, тис. грн.
		2. Середні витрати на прийняття одного рішення щодо участі у процедурі закупівлі у порівнянні з попереднім роком, %
	Дієвість	1. Кількість прийнятих рішень щодо участі у загальній кількості вивченої документації, %
	Результативність	1. Середні витрати на одну вивчену ТД та КД, тис. грн.
		2. Середні витрати на одну вивчену ТД та КД у порівнянні з попереднім роком, %
	Підготовка та подання ТП(КП)	Результативність
2. Середні витрати на підготовку однієї ТП чи КП у порівнянні з попереднім роком, %		
3. Середні витрати на подання однієї ТП чи КП, тис. грн.		
4. Середні витрати на подання однієї ТП чи КП у порівнянні з попереднім роком, %		
Торги	Економічність	1. Середні витрати учасника на одну гривню виграних закупівель
		2. Середні витрати учасника на одну гривню виграних закупівель у порівнянні з попереднім роком, %
	Дієвість	1. Кількість виграних учасником торгів у загальній кількості торгів у яких було взято участь, %
		2. Вартість виграних учасником торгів до загальної вартості торгів, у яких взято участь, %
	Результативність	1. Середні витрати на участь в одній закупівлі, тис. грн.
		2. Середні витрати на участь в одній закупівлі (чол., год., тис. грн.) у порівнянні з попереднім роком, %
Визначення переможця та укладання договору	Результативність	1. Середні витрати учасника на укладання одного договору, тис. грн.
		2. Середні витрати учасника на укладання одного договору у порівнянні з минулим роком, %
Виконання договору	Результативність	1. Середні витрати учасника-переможця на виконання одного договору, тис. грн.
		2. Середні витрати учасника-переможця на виконання одного договору в порівнянні з минулим роком, %
Оскарження процедури закупівлі та її результатів	Економічність	1. Середні витрати на подання однієї скарги, що була задоволена, тис. грн.
		2. Середні витрати на подання однієї скарги, що була задоволена у порівнянні з попереднім роком, %
	Дієвість	1.к Кількість задоволених скарг у загальній кількості поданих скарг, %
	Результативність	1. Середні витрати на подання однієї скарги, тис. грн.
		2. Середні витрати на подання однієї скарги у порівнянні з попереднім роком, %

Таблиця 5. Показники ефективності уповноваженого органу з питань державних закупівель

Процеси державних закупівель	Компоненти ефективності	Найменування показників
Погодження процедур закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю	Економічність	1. Середні витрати уповноваженого органу на одну задоволену процедуру торгів з обмеженою участю та процедур закупівлі в одного учасника, тис. грн.
		2. Середні витрати уповноваженого органу на одну задоволену процедуру торгів з обмеженою участю та процедур закупівлі в одного учасника у порівнянні з попереднім роком, %
	Дієвість	1. Відсоток задоволених звернень щодо погодження застосування процедури торгів з обмеженою участю та процедури закупівлі в одного учасника у загальному обсязі поданих звернень, %
		1. Середні витрати уповноваженого органу на розгляд одного звернення щодо погодження процедури закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю, тис. грн.
	Результативність	2. Середні витрати уповноваженого органу на розгляд одного звернення щодо погодження процедури закупівлі в одного учасника та торгів з обмеженою участю у порівнянні з попереднім роком, %
		1. середні витрати уповноваженого органу на одну задоволену скаргу тис. грн.
Розгляд скарг	Економічність	2. Середні витрати уповноваженого органу на одну задоволену скаргу у порівнянні з попереднім роком, %
		1. Відсоток задоволених уповноваженим органом скарг у загальному обсязі поданих скарг, %
	Дієвість	1. Середні витрати уповноваженого органу на одну розглянуту скаргу, чи звернення, тис. грн.
		2. Середні витрати уповноваженого органу на одну розглянуту скаргу, чи звернення у порівнянні з попереднім роком, %

**Таблиця 6. Показники ефективності контролю державних закупівель**

Компоненти ефективності	Найменування показників
<b>Економічність</b>	1. Середні витрати органу контролю на одне усунене правопорушення, тис. грн.
	2. Середні витрати органу контролю на одне усунене правопорушення у порівнянні з попереднім роком, %
	3. Вартість усунених правопорушень на одну гривню витрат на здійснення контролю
	4. Сума відшкодованих державних коштів на одну гривню витрат на здійснення контролю
<b>Дієвість</b>	1. Відсоток усунених правопорушень, що були виявлені у ході контрольних заходів, до загального обсягу виявлених правопорушень, %
	2. Вартість виявлених правопорушень у відсотках до загального обсягу коштів, що перевірялися, %
	3. Питома вага фактично внесеної суми виявлених недоотриманих або втрачених державних коштів у загальному обсязі виявлених недоотриманих або втрачених державних коштів, %
	4. Відсоток призупинених закупівель у загальній кількості закупівель, що перевірялися, %
	5. Обсяг призупинених закупівель у загальному обсязі закупівель, що перевірялися, %
	6. Відсоток закупівель, що визнані недійсними у загальній кількості закупівель, що перевірялися, %
<b>Результативність</b>	1. Середні витрати органу контролю на проведення одного контрольного заходу, тис. грн.
	2. Середні витрати органу контролю на проведення одного контрольного заходу у порівнянні з попереднім роком, %
	3. Середні витрати органу контролю на виявлення одного правопорушення, тис. грн.
	4. Середні витрати органу контролю на виявлення одного правопорушення у порівнянні з попереднім роком, %

мова від участі у процедурі закупівлі товарів, робіт та послуг; оскарження процедури закупівлі та її результатів; участь у торгах, переможцем яких став інший учасник та перемога у торгах з наступним укладанням та виконанням договору щодо постачання товарів, виконання робіт чи надання послуг.

Перші три варіанти результатів є збитковими для учасника, тому ефективність таких процедур характеризується виключно економією витрат на їх реалізацію (при оскарженні слід також враховувати дієвість даного процесу). Результати перемоги у торгах характеризуються отриманим доходом (обсяг виконаних договорів за мінусом витрат на участь у торгах та виконання умов укладених договорів) та ефективністю управління виконанням договорів (співвідношення обсягів фактично освоєних коштів до вартості укладених договорів).

Отже, інтегральна модель оцінки ефективності участі в закупівлі товарів, робіт та послуг ґрунтується на наступних показниках: «середні витрати на прийняття одного рішення щодо участі у процедурі закупівлі (тис. грн.)», «середні витрати на подання однієї скарги, що була задоволена (тис. грн.)», «обсяг виконаних договорів за мінусом витрат на участь у торгах та виконання умов укладених договорів (тис. грн.)» та «частка обсягу виконаних договорів у загальному обсязі укладених договорів (%)».

Додаткову аналітичну інформацію можна отримати на основі порівняння значень цих показників, обчислених за різні періоди, а також використання інших кількісних та якісних показників для отримання абсолютних та відносних оцінок ефективності.

Для замовника важливим є виконання плану державних закупівель. Ефективність замовника визначається, насамперед, дотриманням планових обсягів закупівель товарів, робіт та послуг за умови скорочення витрат на їх проведення. Результати проведення торгів щодо закупівлі товарів, робіт та послуг для замовника можуть бути такими: торги визнані недійсними; торги відмінені; торги проведено успішно, в результаті чого із переможцем

укладено договір і здійснено постачання товарів, виконання робіт чи надання послуг.

Перші два варіанти вказують на неможливість замовника здійснити заплановану закупівлю, що має негативні наслідки для країни, тому ефективність таких процедур визначається сукупною економією витрат замовника на реалізацію всіх процесів, що мали місце при здійсненні закупівлі. Результати успішно проведених торгів характеризуються обсягом виконаних договорів та ефективністю управління виконанням договорів (співвідношення обсягів виконаних договорів до планового обсягу торгів).

Тому модель оцінки ефективності проведення закупівель замовником базується на показниках: «обсяг виконаних договорів (тис. грн.)», «частка обсягу виконаних договорів у плановому обсязі торгів (%)» та «частка загальних витрат на проведення торгів у плановому обсязі торгів (%)».

Основою функцією органів контролю за дотриманням законодавства у сфері державних закупівель є своєчасне виявлення та усунення правопорушень із подальшим відшкодуванням втрат державі.

Суто фіскальна ефективність органів контролю визначається співвідношенням відшкодованих порушень (втратах державі) до витрат на проведення контрольних заходів. Значення цього показника нижче гранично допустимого рівня свідчить про марне витрачання бюджетних коштів на здійснення контрольних заходів.

Результативність контрольних заходів має абсолютний (обсяг виявлених порушень) та відносний (питома вага виявлених порушень у загальному обсязі перевірених сум державних закупівель) вимір.

Отже, модель оцінки ефективності органів контролю за дотриманням законодавства у сфері державних закупівель містить показники: «вартість усунених правопорушень на одну гривню витрат на здійснення контролю», «вартість виявлених правопорушень у відсотках до загального обсягу коштів, що перевірялися» та «обсяг виявлених порушень (тис. грн.)».

**Висновки**

Використання системи показників для оцінки ефективності державних закупівель всіма суб'єктами системи (замовниками товарів, робіт та послуг, учасниками процедур закупівель, уповноваженим центральним органом виконавчої влади та органами державного нагляду у сфері закупівель) дозволяє визначити показники витрат, безпосередні та кінцеві результати, а також економічність, дієвість та результативність окремих процесів і системи державних закупівель в цілому. Аналіз, порівняння та співставлення обчислених показників надасть змогу оцінити ефективність участі у закупівлях постачальників товарів, робіт та послуг,

проведення закупівель замовником, а також ефективність контролю державних закупівель. Система показників для оцінки ефективності державних закупівель може стати дієвим та незамінним інструментом оцінки учасника замовником та органами державного нагляду та контролю, а також оцінки замовника зі сторони контролюючих органів. Отже, запровадження системи показників для оцінки ефективності державних закупівель підвищить конкурентність закупівель, обґрунтованість проведення закупівель, ефективність витрачання бюджетних коштів, відкритість та прозорість закупівель, підзвітність замовників та відповідальність учасників процедур державних закупівель.

Т.О. ДЯЧЕНКО,

доцент, Національний авіаційний університет

## Загальні підходи при впровадженні змін організаційної культури

*У даній статті запропонований план дій щодо зміни культури організації, основною метою яких є створення сприятливих умов адаптації до ринкових відносин, можливості зберегти накопичений багатий науковий потенціал, вижити в мінливих умовах.*

*В данной статье предложен план действий в соответствии с изменением культуры организации, целью которого является создание благоприятных условий, возможности сберечь накопленный научный потенциал, выжить в условиях перемен.*

*This article provides action plan of changes in organizational corporate culture which is aimed at creating favourable conditions of adaptation to market relations, using possibilities of preserving rich scientific potential, and surviving in turbulent conditions.*

**Постановка проблеми.** Сьогоднішній час, в якому ми живемо, – час епохальних змін. Наше суспільство здійснило історично неминучі зміни. У соціально-політичному житті – це перехід від тоталітаризму до демократичних цінностей життя, в економіці – від адміністративно-командної системи до ринкової. Такі зміни в суспільстві, в економіці, у всьому нашому житті складні тим, оскільки потребують змін в нас самих.

Актуальність проблеми полягає в тому, що всі ці зміни дуже важливі для організацій. У 90-ті роки багато говорилося про необхідність розвивати рух в економічній і соціальній сферах, від «культури залежності» до «культури загального підприємства». Коли ми застосовуємо поняття «культури» до організації, то співвідносимо його з ідеями, переконаннями, традиціями і цінностями, які виражаються, наприклад, у переважаючому стилі управління, у методах мотивації співробітників, образі самої організації.

**Метою статті** є розгляд деяких рекомендацій, що носять більш узагальнюючий характер, стосовно плану дій по зміні чи реорганізації вже існуючої культури організації.

**Викладення основного матеріалу.** Існує дуже багато факторів, що впливають на організацію, за які пряму відповідальність несе вище керівництво. Вони охоплюють важливі питання, яким має займатися керівництво, щоб зберегти нормальний внутрішній і зовнішній стан фірми. Це економічні, політичні, технологічні і міжнародні фактори, фактори конкуренції і соціальної поведінки. Крім названих, існують ще фактори, які мають вирішальне значення для успішної діяльності організації в довгостроковій перспективі, до яких відноситься культура організації.

Організація цілком залежить від навколишнього світу – від зовнішнього середовища, як у відношенні своїх ресурсів, так і у відношенні споживачів, користувачів її результатами. Зовнішнє середовище організації включає економічні умови, споживачів, профспілки, урядові акти, законодавство, конкуруючі організації, систему цінностей у суспільстві, суспільні погляди тощо. Ці взаємозалежні фактори впливають на все, що відбувається в середині організації, в тому числі і на її культуру.

Потрібно відзначити, що рівень розвитку організаційної культури визначає успішність компанії, зокрема висока культура мінімізує ризики ухвалення неправильних рішень, але в той же час стратегічно неправильне рішення з приводу організаційної культури може загальмувати процес розвитку бізнесу. З іншого боку, сильна культура організації приводить до так званого синергетичного ефекту, коли результат сумісних дій вище суми індивідуальних зусиль, коли за рахунок поєднання кращого з різних культур з'являються нові підходи і неординарні рішення. Тому обґрунтований і

зрозумілий такий пильний інтерес до питань діагностики, аналізу і формування організаційної культури компанії.

У найзагальнішому сенсі організаційну культуру можна визначити як сукупність зв'язків, що підтримує організаційні відносини людей. Культура організації заснована на суспільно-прогресивних формальних і неформальних правилах і нормах діяльності, що включають такі елементи, як:

- стиль керівництва;
- особливості поведінки персоналу, що склалися;
- показники задоволеності працівників умовами праці;
- перспектива розвитку;
- рівень взаємної співпраці і сумісності працівників між собою і з організацією;
- звичаї, традиції, віру і символіку;
- індивідуальні і групові інтереси і т.д.

Існує ієрархія культури, що стосується особи, групи, компанії, підприємства і управління. За дотриманням організаційної культури зазвичай встановлюється жорсткий контроль. Управління культурою організації є складним і трудомістким процесом. Як показує світовий досвід, управління культурою є достатньо тривалим, а найголовніше – особливим для кожної організації процесом.

Організаційна культура охоплює ключові і найбільш цінні з погляду керівників суспільно-прогресивні формальні і неформальні правила і норми діяльності. Це стосується звичаїв, традицій, віри, символіки, стилю керівництва і перспектив розвитку (наприклад, компанія IBM по всьому світу використовує синій корпоративний колір як на рекламі, так і в одязі, аксесуарах внутрішнього користування і т.п.).

Ціннісні орієнтації мають стати невід'ємною частиною внутрішнього життя компанії, її менеджменту і персоналу. Завдання керівника полягає в розумінні ролі і місця їх особистої організаційної культури в досягненні мети організації, розумінні особливостей організаційної культури компанії, формуванні і підтримці її на необхідному рівні.

Інтерес до організаційної культури управління може бути багатограним, але, перш за все, має цікавити культура управління, яка визначає методи управління. Стиль керівництва, індивідуальний підхід, гуманізм, сприйняття персоналу як надбання фірми, професіоналізм управлінців, включаючи комунікативну компетентність, вживані методи стимулювання, підвищення рівня задоволеності працею тощо.

Важливою областю управління культурою є кадрова система. Процес починається з відбору людей, їхньої ретельної оцінки з обліком насамперед усієї їхньої відповідності організації та її культурі. Іншим інструментом у сфері кадрової роботи є спосіб розвитку персоналу і його соціалізація. Організації, які активно використовують кадрові системи для створення відповідної культури, багато уваги і засобів приділяють підготовці і розвитку персоналу. Основна направленість цього процесу – залучення людей до домінуючих цінностей організації. Нарешті, управління преміюванням є потенційним інструментом створення і розвитку організаційної культури. За

рахунок цього здійснюється просування і заохочення тих, хто найбільшою мірою відповідає цінностям даної організації. Будь-який організований процес, у тому числі й виробництво, здійснюється і регулюється людьми. Його ефективність значною мірою залежить від того, як працівники ставляться до виконання своїх функцій і реалізації мети, для якої цей процес здійснюється, а отже на продуктивність праці.

Мотивація – це процес спонукання кожного співробітника і всіх членів його колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації. Мотивація є частиною організаційною культури, що направлена на підвищення продуктивності праці. У системі мотивацій вирішальна роль належить матеріальному (економічному) стимулюванню, яке здійснюється в таких формах, як грошові виплати (прямі і непрямі), передання матеріальних благ і надання певних пільг. У нормально функціонуючій ринковій економіці грошова форма матеріального стимулювання є основною. Винагорода у формі матеріальних благ чи пільг вважається винятковою і застосовується епізодично.

Поряд із матеріальним заохоченням широко застосовуються різні форми соціально-психологічного (неекономічного) стимулювання, яке в нас традиційно називають моральним. З підвищенням освітньо-кваліфікаційного рівня працівників та якості їх життя роль соціально-психологічних чинників мотивації зростає. Проте ця форма заохочення за будь-яких умов не знижує ефективності й універсальності дії матеріальних важелів стимулювання, тому останнім приділяється основна увага в системі управління.

Стимулююча система винагород покликана встановити зв'язок між винагородою і перевищенням встановленої норми продуктивності праці. Хоча в культурі організації заробітна плата також може успішно виконувати цю функцію, вона найчастіше має свої обмеження: або тимчасові (затримка зарплати), або матеріальні (обмежена розрядом). Тому така нагорода часто не співвідноситься одержувачем із виконаною роботою. Система стимулюючих винагород використовується як засіб мотивації на додаток до заробітної плати.

Як відомо, внутрішня культура компанії прописується в спеціальному документі – кодексі корпоративної поведінки і ділової етики, який зазвичай починається з короткої історії, характеристики і місії організації, – це знання допомагає співробітникові тісніше відчути свій зв'язок з компанією. Розуміння цілей і завдань дозволяє співробітникові чітко визначити очікування компанії від його роботи.

Кадри вирішують все. І в умовах наростаючого дефіциту кваліфікованого персоналу компанії витрачають значні суми для переманювання кращих фахівців і менеджерів з інших компаній, від конкурентів. Дуже часто цей дуже цінний фахівець, вельми успішний на колишньому місці роботи, виявляється даремним в новій компанії. Причина – інший мікроклімат, інша організаційна культура.

В Україні, як і у всьому світі, підвищується значущість людського капіталу. Високкокваліфіковані, грамотно підібрані

кадри стали головною конкурентною перевагою для будь-якої сфери бізнесу, тому зростає значення пошуку і підбору персоналу. Причому на відміну від інших видів ресурсів персонал із часом не втрачає, а навпаки, набуває додаткової цінності.

Для досягнення якнайкращих результатів необхідно використовувати комплексну систему відбору персоналу, що включає відбір співробітників у робочі групи і команди менеджерів з урахуванням їх особистих поведінкових характеристик. Пошук і відбір кадрів є такими ж важливими напрямками у сфері управління персоналом, як і кадрове планування, аналіз роботи, оцінка виконання, система стимулювання, навчання і розвиток персоналу, і багато в чому визначаються організаційною культурою, що склалася.

Усі компанії прагнуть мати в себе кращих співробітників, але іноді процес відбору кандидатів на посаду полягає лише в оцінці професійних здібностей, необхідних для вирішення робочих завдань і отримання необхідних результатів роботи. Проте все більше компаній точно знають, які співробітники їм потрібні для досягнення стратегічних цілей. Визначається не тільки професійний рівень, а й компетенції, що описують необхідні стандарти поведінки, і найбільш значущі для конкретної посади особові риси співробітника. Найпростіше – оцінити професійну підготовку кандидата, а ось з виявленням компетенцій і особових рис часто виникають складнощі. Адже дуже важливо, щоб вдало вибрана співробітником професія за своїми характеристиками співпадала з мотиваційними, емоційними, когнітивними і комунікативними особливостями людини. Тільки в такому разі можлива гармонія інтересів працівника і працедавця, максимальна віддача від кожного співробітника, а сам процес трудової активності приноситиме задоволення.

Розвиток персоналу обов'язково має базуватися на вимогах, що пред'являються до особових характеристик фахівців залежно від стадій і циклів розвитку компанії, організаційної культури, що існує на підприємстві.

Реалії життя вимагають проведення змін у культурі організації. Здійснення цих змін базується на світогляді і політиці керівництва підприємства, а також на бажанні та можливості реалізувати задумане. При наявності твердої волі до проведення намічених змін можна і потрібно починати процес, але не завжди легко знайти правильне рішення, тому що наслідки можуть бути важко передбачувані. Право здійснювати ті чи інші зміни в культурі залежить насамперед від фінансових наслідків і ризику, з яким це зв'язано для підприємства. Політика і цілі керівництва підприємства мають бути спрямовані передовсім на збереження підприємства й одержання прибутку.

Основою управління процесом зміни культури є гарне знання керівництвом того, що можуть і хочуть співробітники. Це має досягатися регулярними бесідами з питань виконання службових обов'язків. Мета, суть і політика змін мають бути добре продумані і доведені до всіх учасників. Основними характеристиками програмного планування зміни культури організації є:

- комплексна постановка цілей;
- стиснутий період часу й обмежений обсяг;
- одноразовий характер;
- різні функції, відповідальність і компетентність.

Ціль змін – пошук, визначення, інтерпретація, формулювання реально здійснених і прийнятих рішень. При наявності цілей їх можна використовувати як орієнтири для складання планів. Для кожного розділу плану розробляються дії за часом, засоби досягнення цілей і терміни виконання. Для управління змінами на кожний напрям необхідно призначити керівника, що за своїми знаннями, здібностями, досвідом і авторитетом може забезпечити досягнення поставлених цілей у зазначений термін і за допомогою виділених засобів. Для координації дій і контролю за ходом здійснення змін у культурі організації необхідно створити визначену структуру. Організаційна структура, створена з метою реалізації змін у культурі, не є основою частиною організаційної структури підприємства. Залучені до цього співробітники займаються вирішенням поставлених завдань або весь свій робочий час, або частину його. Для роботи комісії з управління, робочих і проектних груп необхідні окремі плани. У робочій групі має бути детально розроблений план на виконавському рівні, проектна група складає щотижневі плани на рівні управління, комісія з керування працює за місячними планами на рівні всього підприємства.

Важливим завданням при проведенні змін є підбір складу проектної і робочої груп. Необхідно створити команду, що складається з фахівців різних відділів і секторів, що хочуть і можуть творчо працювати у стиснутих тимчасових рамках. Призначення цих фахівців має здійснюватися після бесіди з їхніми начальниками. Робота проектної групи над здійсненням змін напевно викличе опір серед працівників підприємства, в яких можуть бути заперечення у відношенні проведених змін. Можливими причинами опору можуть бути: протилежність інтересів, нетерпимість у відношенні змін, відсутність необхідної довіри.

Фундаментом проведених змін повинна бути причетність вищого керівництва. Саме позиція дирекції може визначити успіх чи невдачу в проведених змінах. Усі їхні зусилля потрібні для того, щоб забезпечити єдність дій у досягненні поставленої мети по виходу з кризового стану. Робота над здійсненням змін у культурі організації означає: творчий підхід, ретельну підготовку, добре планування, вибір правильного шляху, сумлінну роботу тощо. Дирекція має твердо відстоювати прийняті рішення, успішно протидіяти можливому опору і керувати процесом змін. Часто співробітники відділів, яких торкається процес змін, бувають стурбовані і чинять опір у тому випадку, коли зміни виявляються не на їх користь чи коли вони в гіршому випадку позбавляються своїх робочих місць. Доти, поки зміни не пов'язані із скороченням чисельності працюючих чи можуть бути здійснені при природному відтоку робочої сили, проект є гарним рішенням. Щоправда, важливою умовою завжди є регулярне спілкування дирекції зі спі-

вробітниками і їхньою інформацією щодо ходу змін. Якщо заздалегідь можна передбачати, що бажані чи необхідні реформи приведуть до звільнення значного числа співробітників, то краще попередньо провести дослідження на предмет доцільності змін. На початку чи в ході роботи з упровадження змін, що торкаються культури підприємства, необхідно проводити порівняння з іншими підприємствами, що вже здійснювали подібні зміни. Проектна група і робочі групи мають потребу в створенні для них пільгових умов, щоб вони могли ефективно й успішно працювати.

Дані рекомендації з планування зміни культури організації сприяють упровадженню нових технологічних процесів, стимулюють людей удосконалювати свою позицію, підвищувати творчість, робити більш якісну продукцію і одержання більш високих прибутків.

Для успішної реалізації програмного планування зміни культури організації необхідно:

- створення визначеного центрального керівництва з достатніми повноваженнями щодо прийняття рішень, здатного діяти енергійно і цілеспрямовано;
- визначення і чітке формулювання цілей, виділення розбіжностей між старим і новим, опис змін;
- своєчасне навчання осіб, що мають працювати над проектом змін, бажано провести навчання ще до початку реалізації проекту;
- виділення необхідних людських і фінансових засобів для здійснення планованих змін (краще фахівців).
- необхідно подбати про те, щоб проведені зміни відповідали інтересам більшості;
- тримати колектив в курсі справ щодо реалізації проекту шляхом досить докладної інформації (періодичні повідомлення, наочна агітація, зв'язок із громадськістю, засоби масової інформації);

– постійний контроль за вузькими місцями в проекті і швидке реагування на виникаючі складності, а також за отриманими результатами, систематична оцінка ходу реалізації змін у культурі підприємства.

### Висновки

Отже, підсумовуючи вищевикладене, зауважимо, що на процес формування культури організації визначальне значення мають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, серед яких насамперед слід виділити такі: історія і власність; розмір; технологія; цілі і завдання; оточення; люди. Однак, слід зауважити, що навіть усередині одного підприємства в різних групах існує своя особлива культура. Культура – це дуже широке і багатогранне поняття. До неї застосовні такі поняття, як ідеї, переконання, традиції і цінності, що виражаються в переважному стилі керівництва.

Важливо зрозуміти, що процес зміни культури організації вимагає ретельної підготовки. Всі задумані зміни рекомендується почати зі складання плану. При цьому домогтися, щоб виконавці вірили в успіх діла і мали необхідні знання. Зміни організаційної структури і методів керування завжди торкаються умови життя і діяльності людей. Зміни завжди породжують почуття непевності. Від здібностей менеджерів і всього колективу, що мають виявити гнучкість і винахідливість, залежить, наскільки безболісно будуть сприйняті і пережиті ці зміни.

### Література

1. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства.: Навч. посібник / Грещак М.Г. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.
2. Мескон М.Х. Мотиваційний клімат організації / Мескон М.Х. // Керування персоналом. – 1998.
3. Власова Н. Способи формування позитивного духа організації / Власова Н. // Корпоративна культура, 2, 2006. – С. 24–27.

*І.М. ХВОСТИНА,*

*доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

## Методи оцінки ефективності організації інформаційного забезпечення управлінського персоналу

*У статті розглянуто проблему проведення оцінки ефективності інформаційного забезпечення управлінського персоналу підприємства з точки зору впровадження та експлуатації економічно ефективних систем управління інформаційними ресурсами та використання з цієї метою сукупності методів оцінки ефективності інформаційних систем підприємства.*

*В статті розглянуто проблему проведення оцінки ефективності інформаційного забезпечення управлінського персоналу підприємства з точки зору впровадження та експлуатації економічно ефективних систем управління інформаційними ресурсами в сучасних умовах стрімких ринкових змін.*

*дрения и эксплуатации экономически эффективных систем управления информационными ресурсами и использования с этой целью совокупности методов оценки эффективности информационных систем предприятия.*

**Постановка проблеми.** Проблема оцінки ефективності інформаційного забезпечення управлінського персоналу підприємства з точки зору впровадження та експлуатації економічно ефективних систем управління інформаційними ресурсами є актуальною в сучасних умовах стрімких ринкових змін.

За словами вченого-аналітика І. Холкіна, «оценка эффективности ИТ-проектов... на сегодняшний день не наука, а искусство – методики еще только отрабатываются, постоянно корректируются с накоплением опыта по каждому конкретному проекту, поэтому говорить о единых подходах к выработке критериев и алгоритмов оценки пока преждевременно» [5].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В останніх дослідженнях проблем організації та вдосконалення управління інформаційними ресурсами підприємств автором було здійснено вивчення теоретичних засад і закономірностей ефективності формування і оцінки результативності використання інформаційних ресурсів в діяльності суб'єктів господарювання з метою підвищення ефективності управління ними; розглянуто підприємство як інформаційну структуру, яка продукує власні інформаційні ресурси та потоки, виконує певні завдання в сфері управління виробничо-господарською діяльністю і тісно взаємодіє із зовнішніми інформаційними системами з точки зору процесів циркуляції інформаційних потоків; проведено аналіз формування і використання інформаційних ресурсів в діяльності суб'єктів господарювання з метою підвищення ефективності управління ними; розглянуто проблеми вдосконалення інформаційного забезпечення підприємств, упорядкування інформаційних потоків шляхом створення інформаційних координаційних центрів.

**Метою статті** є організація ефективного інформаційного забезпечення управлінського персоналу підприємств, що виступає одним із найбільш актуальних та таких, які потребують досконалого дослідження та першочергового вирішення, проблемних питань; вирішення яких матиме безпосередній вплив на реалізацію практичних завдань щодо застосування і впровадження більш ефективних та вигідних засобів та методів управління підприємством.

**Викладення основного матеріалу.** Діяльність підприємств в Україні, як і в цілому світі, пов'язана з постійним пошуком нових методів створення та впровадження економічно ефективних систем управління.

У сучасних економічних умовах для суб'єктів господарювання важливим є не тільки процес накопичення інформації, а й робота з нею з використанням загальноприйнятих методів збору, обробки і подання, що в свою чергу дозволяє формувати результати такої роботи (зміст) у формі і вигляді, придатному для подальшого використання на даному підприємстві, або іншими користувачами даної інформації. Для посилення стратегічної переваги підприємства перед конкурентами існує об'єктивна необхідність всеосяжного управління всім спектром доступних підприємству інформаційних ресурсів та найбільш ефективно їх використання з врахуванням фактора ситуаційності.

Інформаційні ресурси є інтегральною, ключовою ланкою в процесі підготовки і прийняття управлінських рішень. В управлінні виробничим підприємством інформація виступає як чинник, що визначає рівень ризику управлінської

діяльності. Більш висока інформованість про зовнішнє і внутрішнє середовище дозволяє мінімізувати ризики та підвищувати якість та результативність прийняття управлінського рішення.

Питання організації ефективного інформаційного забезпечення управлінського персоналу підприємств з метою розробки і прийняття найбільш якісних рішень при розробці тактики та стратегії управління виступають як особливо актуальні та такі, що потребують досконалого дослідження та першочергового вирішення, що безпосередньо матиме вплив на реалізацію практичних завдань упровадження ефективніших засобів та методів управління підприємством.

Дослідження ефективності процесу руху та обміну інформацією на підприємствах є дуже важливою передумовою для зниження витрат на побудову та управління інформаційними потоками (інформаційними ресурсами, які надходять на підприємство, рухаються всередині підприємства та продукуються назовні для сторонніх користувачів) та підвищення ефективності управління підприємством. Оцінка ефективності використання інформаційних ресурсів у системі управління підприємством дозволить перейти до подальшої оцінки здатності управлінського персоналу реалізувати поставлені перед ним завдання для досягнення цілей підприємства. Адже в даний час стає все більш очевидним, що тієї або іншої істотної переваги одержують підприємства, що науково обґрунтовано здійснюють свою виробничу і комерційну діяльність. Така діяльність неможлива без вирішення проблеми своєчасного одержання, оперативного опрацювання інформації, упорядкування інформаційних потоків шляхом створення інформаційних координаційних центрів та ефективної організації інформаційного забезпечення управлінського персоналу.

У процесі забезпечення управлінського персоналу підприємства інформаційними ресурсами можна виділити декілька основних моментів:

- забезпечення функціонування інформаційних процесів на підприємстві;
- забезпечення руху інформаційних потоків з зовнішнього середовища всередину підприємства;
- забезпечення інформаційних процесів всередині підприємства;
- організація руху вихідних щодо підприємства інформаційних потоків в зовнішнє середовище.

Ефективне управління цими складовими системами інформаційного забезпечення може створити умови для максимально ефективного використання інформації, яка є в розпорядженні підприємства, для досягнення його стратегії та поточних цілей, підвищення ринкової вартості підприємства та отримання конкурентних переваг в умовах динамічного ринкового середовища.

Основною причиною неефективного управління інформаційними ресурсами можна вважати відсутність відповідних спеціалізованих технологій обліку, реєстрації, збере-

ження, мобілізації, передачі, продукування інформаційних ресурсів, що не дозволяє ефективно та в повній мірі використовувати накопичувані підприємством дані та знання (як основні складові інформації) з метою розробки і прийняття найбільш якісних та адекватних управлінських рішень.

Крім того, багато підприємств в процесі своєї господарської діяльності не проводять оцінку інформаційної захищеності вхідних потоків, якісної та релевантної характеристики вхідної інформації, її суттєвості, адекватності, економічної доцільності тощо, рівня фінансових та трудових витрат на її отримання. Відповідно, побудова ефективної системи управління підприємством на пряму залежить від наявності адекватної інформаційної бази, отриманої з достовірних джерел з мінімальними фінансовими, часовими та трудовими затратами. А також проведення оцінки ефективності використання інформаційних ресурсів в системі управління підприємством дозволить перейти до подальшої оцінки здатності управлінського персоналу реалізовувати поставлені перед ним завдання для досягнення цілей підприємства, тобто оцінити ефективність діяльності інших, відмінних від інформаційної, сфер його господарської діяльності.

Результати проведених компанією McKinsey Global Institute досліджень щодо впровадження інформаційних технологій в систему управління підприємством дозволяють зробити такі узагальнення щодо особливих передумов отримання ефекту від впровадження інформаційних технологій на підприємстві [6]:

1) планування, впровадження та зміну інформаційних процесів необхідно узгоджувати та проводити одночасно з аналогічними інноваціями інших управлінських процесів. Це дозволить створити особливі, інноваційні моделі управління підприємством, які забезпечуватимуть зростання продуктивності, результативності діяльності та виникнення конкурентних переваг;

2) правильно розставлені пріоритети щодо першочергового впровадження елементів управління інформаційними ресурсами в тих сферах діяльності підприємства, які найшвидше зможуть показати ріст продуктивності, дозволяють сфокусувати інші (фінансові, трудові, матеріальні тощо) ресурси підприємства для досягнення вищої ефективності та результативності таких змін. Для прикладу, торговельні підприємства можуть ефективно підвищити свою результативність при першочерговій оптимізації інформаційних процесів що супроводжують рух товарів на складах;

3) реформування та перетворення інформаційних процесів на підприємстві слід проводити так, щоб забезпечити максимальний рівень використання наявних інформаційних ресурсів. Неможливо ефективно використовувати інформаційні потоки для забезпечення та обслуговування застарілих управлінських процесів;

4) врахування фактора часу при здійсненні заходів щодо оптимізації інформаційних процесів дозволяє отримати більший ефект від їх впровадження при врахуванні певної послі-

довності їх проведення. Так, використання стандартних підходів до реорганізації управління інформаційними ресурсами, не дасть можливості підприємству отримати швидку та довготривалу конкурентну перевагу на ринку. Доцільним та економічно виправданим в ринкових умовах є використання специфічних, адаптованих до потреб підприємства, систем управління інформаційними ресурсами, які буде важко пристосувати для потреб конкурентів, або ж відтворити; використання яких дозволить отримати значну та швидку перевагу; які будуть ефективними для підприємства навіть за умови застосування їх аналогів іншими підприємствами;

5) системи управління інформаційними ресурсами насамперед забезпечують швидкий ефект від їх впровадження в ті сфери інформаційної діяльності підприємства, які взаємо проникають та взаємно заміняють. Це дозволяє уникнути проблем дублювання інформації, повторного обміну інформацією між структурними підрозділами, руху інформаційних потоків на пряму від джерела інформації до її споживача без викривлень, втрати актуальності, скорочення витрат часу на відстеження та передачу інформаційних ресурсів усередині підприємства.

Тому слід ще раз наголосити на доцільності запровадження інформаційних координаційних центрів в процесі налагодження існуючої або побудови нової системи інформаційного забезпечення. Такі інформаційні координаційні центри можуть стати суттєвим фактором як створення нової добавленої вартості для підприємства, так і її зниження; джерелом витрат чи причиною виникнення складних для усунення ризиків [2].

Таким чином, наведені вище дані ще раз підтверджують необхідність проведення попередніх розрахунків ефективності впровадження та поточного моніторингу ефективності використання наявної на підприємстві системи управління інформаційними ресурсами.

Для проведення оцінки ефективності впровадження систем управління інформаційними ресурсами на підприємстві, групі підприємств, у галузі можна запропонувати використання наступних, застосовуваних провідними світовими компаніями, методів оцінки ефективності інформаційних систем підприємства:

1) метод збалансованої оціночної відомості (Balanced Scorecard). Його суть полягає в встановленні та визначенні причинно-наслідкових зв'язків між елементами впровадженої системи управління інформаційними ресурсами та відповідними фінансовими показниками підприємства виходячи з того, що будь-які зміни в цій системі мають спричинити зміну або досягнення певних стратегічних цілей підприємства. На першому етапі визначаються причинно-наслідкові зв'язки між фінансовими показниками та стратегією підприємства, на другому етапі визначаються та аналізуються внутрішні процеси, що стимулюють розвиток технології для досягнення бажаних результатів;

2) метод прикладної інформаційної економіки (Applied information economics), який дозволяє оцінити переваги при

запровадженні системи управління інформаційними ресурсами в кількісних показниках. Дозволяє провести оцінку релевантності та цінності інформації з використанням різних засобів і прийомів, характерних для теорії статистики та теорії управління портфелем активів;

3) метод споживчого індексу (customer index), розроблений для підприємств галузей, пов'язаних з обслуговуванням великої кількості клієнтів та з об'ємними, досить однотипними за змістом вхідними інформаційними потоками (наприклад, банки, інші фінансові установи, які отримують та опрацьовують дані про своїх клієнтів, які в основному, стандартні за змістом та структурою). Даний метод дозволяє оцінити вплив витрат на впровадження систем управління інформаційними ресурсами на чисельність та склад споживачів продукції підприємства;

4) метод життєвого циклу інформаційних систем (System life cycle analysis (SLCA), в основу якого покладено співставлення позитивних факторів системи управління з негативними та факторів, які викликані їх взаємовпливом;

5) метод оцінки доданої економічної вигоди (Economic value added, EVA), який розглядає систему управління інформаційними ресурсами не як центр витрат, а як центр прибутків, оцінюючи одночасно і доходи, і витрати від впровадження такої системи;

6) метод оцінки джерел економічної вигоди (Economic value sourced, EVS) передбачає оцінку ефективності інформаційних систем за рахунок таких основних напрямків, як підвищення доходів, ріст продуктивності, скорочення часу на виробництво одиниці продукції, скорочення ризиків. Дозволяє застосувати для оцінки такі показники, як EVA, внутрішня норма прибутку (IRR) и прибуток від інвестицій (ROI), за рахунок визначення і використання в оціночному процесі параметрів часу і ризику;

7) метод оцінки реального вибору (Real option valuation, ROV) розглядає та аналізує широкий спектр показників та ймовірних сценаріїв (динамічних планів діяльності) рішень щодо системи управління або майбутніх подій. Основна мета застосування цього методу полягає в розробці гнучких та адаптивних пакетів управлінських рішень.

Підсумовуючи наведене вище, слід відмітити, що незалежно від поставлених цілей для проведення оцінки ефективності системи управління інформаційними ресурсами слід зважати на те, що повинні також існувати способи, методи хоча б приблизної, попередньої оцінки ефективності. Загалом, можна виділити такі узагальнюючі принципи і підходи до проведення процесу оцінки ефективності систем управління інформаційними ресурсами незалежно від застосовуваного методу:

- необхідність усвідомлення та визначення цілей оціночного процесу;
- визначення та опис пріоритетів;

– опис позитивних та негативних факторів системи управління інформаційними ресурсами з використанням прийнятих економічних термінів та позначень;

– розподіл джерел окупності витрат на впровадження системи управління інформаційними ресурсами на дві основні групи: одноразове (одночасне) зменшення розміру активів підприємства та постійні (які будуть виявлятися протягом декількох періодів) зміни, які можуть включати зростання обсягів доходів, зменшення величини окремих складових виробничої собівартості продукції підприємства;

– врахування фактора часу та фактора зміни вартості грошей у часі.

### Висновки

Необхідність проведення попередніх розрахунків ефективності впровадження та поточного моніторингу ефективності використання наявної на підприємстві системи управління інформаційними ресурсами для підприємства є одним з джерел підвищення ефективності та результативності його господарської діяльності. Аналіз сучасних підходів до оцінки ефективності систем інформаційного забезпечення управління підприємством показав, що використання загальноприйнятих методів оцінки ефективності на практиці є неможливим для всіх без винятку підприємств. Існує нагальна потреба в адаптації різноманітних наявних методів оцінки для аналізу ефективності системи управління інформаційними ресурсами в залежності від потреб конкретного підприємства чи галузі. Це створює додаткову потребу в розробці адаптивних інформаційних управлінських систем для підвищення якості, швидкості, адекватності та результативності оцінки ефективності управління інформаційними ресурсами при прийнятті ситуаційних рішень як оперативного, так і стратегічного характеру.

### Література

1. Арефьева Е.В. Концепция информационного обеспечения предприятия: решения в управлении предприятием / Арефьева Е.В., Лысак Ф.Ф. // Развитие информационного общества в Украине. – К., 2001.
2. Гудков Д. «Навигационный комплекс» управления компанией / Д. Гудков // «Финансовый директор». – №2, 2006.
3. Жадько К.С. Сучасні інформаційні системи підприємств / Жадько К.С. // Вісник Сумського ДАУ. Серія «Фінанси і кредит». – 2001. – №2.
4. Корнев Ю.Г. Інформаційно-аналітична діяльність як сфера бізнесу / Корнев Ю.Г. // Підприємництво, господарство, право. – 2003. – №12.
5. Некрасова Е. Информационная система предприятия: эфффекты или эфффективность? / Некрасова Е. // «СІО». – №1, 2003.
6. Фаррелл Д. Оправданные технологи / Фаррелл Д., Тервиллигер Т., Вебб А. // The McKinsey Quarterly. – №2, 2003.
7. Филимонов Д.Н. Информационные ресурсы государственного регулирования социально-экономических систем: монография / Ставцева Т.И., Филимонов Д.Н. – Орел: ОРАГС, 2006. – 144 с.

# Світова фінансова криза та її вплив на ділову активність підприємств АПК

*Стаття присвячена дослідженню стану конкурентоспроможності та ділової активності підприємств молочної галузі АПК, їх перспектив розвитку за умов світової фінансової кризи і набуття Україною членства у Світовій організації торгівлі.*

*Статья посвящена исследованию состояния конкурентоспособности и деловой активности предприятий молочной отрасли АПК, их перспектив развития в условиях мирового финансового кризиса и вступления Украины во Всемирную торговую организацию.*

*Article is devoted to research of a condition competitiveness and business activity of the enterprises of dairy branch of agrarian and industrial complex, their prospects of development in conditions of global financial crisis and the introduction of Ukraine into the World organization of trade.*

**Постановка проблеми.** Політична нестабільність, високий рівень державного втручання в агробізнес та на додачу світова фінансова криза – це реалії, в яких має сьогодні існувати наш сільгоспвиробник. І не лише існувати, а й виконувати умови членства у СОТ. Невирішеними залишаються проблеми диспаритету цін на матеріально-технічні ресурси для сільського господарства і продукцію його виробництва; об'єктивних міжгалузевих розподільчих відносин у сфері виробництва, заготівлі та переробки сільськогосподарської продукції; створення повноцінної ринкової інфраструктури АПК для матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва та збуту його продукції; ефективного державного регулювання і фінансової підтримки розвитку сільського господарства й інші, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності аграрної економіки.

Народногосподарська важливість вирішення проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва та ділової активності в АПК зумовили вибір теми наукового дослідження і визначають її актуальність.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Управлінням та оцінкою ділової активності підприємств займалися науковці, розглядаючи їх під різними кутами зору. Зокрема, це Є.В. Мних [10], В.О. Мец [9], Ф.Ф. Бутинець [6], О.В. Павловська [12], М.В. Пугачова [13] та інші. Дослідження ефективного розвитку підприємств-виробників молока та молочної продукції проводили І.М. Павлик [11], В.Г. Кудлай [7], інші науковці.

**Метою** написання даної статті є оцінка сучасних світових тенденцій на ринку молочної продукції та з'ясування місця і ролі вітчизняних виробників молока, перспектив їх розвитку на основі стимулювання конкурентоспроможності та ділової активності.

**Викладення основного матеріалу.** Одним із позитивних моментів вступу України до СОТ є збільшення інвестицій в аграрний сектор в 1,5 раза торік проти 2007 року. Це сталося завдяки тому, що Україна взяла на себе зобов'язання обслуговувати інвестиційні проекти за світовими нормами. На даний момент Україна отримала можливість захищати інтереси вітчизняних виробників згідно з процедурою розгляду торгових спорів Світової організації торгівлі. Це також безперечний плюс, як і те, що ми були змушені гармонізувати законодавство України відповідно до вимог СОТ, у тому числі переглянути ДСТУ на молочні вироби [5]. Звичайно, змінилися обсяги зовнішньої торгівлі сільгосппродукцією. Зокрема, експорт молочної продукції зріс на 8,3%, імпорт зменшився – на 13% (див. табл.). За результатами 2008 року Україна посіла п'яте місце у світі за обсягами експорту молочної продукції [2].

## Динаміка зовнішньої торгівлі молочною продукцією у 2007–2008 роках, т

	2007	2008	2008 до 2007, %
Імпорт	50866,2	43810,6	86,10
Експорт	178059,7	192798,6	108,3

Джерело: Держкомстат України.

Серед перепон для розвитку інвестицій в АПК можна назвати політичну нестабільність та високий рівень державного втручання в агробізнес. До негативних внутрішніх факторів необхідно віднести зменшення поголів'я корів в усіх категоріях господарств – станом на 1.01.2009 р. на 5,7%, зниження обсягів виробництва молока у 2008 році проти 2007 року на 4,1%. Сюди можна віднести і підвищення ціни на молочну сировину протягом 2008 року на 24,3%, а цін виробників харчової промисловості – відповідно на 27,5%. Подорожчання молочних продуктів, зокрема молока на 26,1%, сиру – на 28,4%, масла – на 19,6%, призвело до зниження внутрішнього попиту на цю продукцію на 15–20% і скорочення обсягів її виробництва. Відтак маємо зниження рівня рентабельності виробництва основних видів молочної продукції до 10–12%. За даними Української аграрної конфедерації, сьогодні 13% підприємств молочної галузі призупинили виробництво [3]. Катастрофічним для галузі стало збільшення кредитних ставок комерційними банками з 13–15 до 25–28%. Добиває ж АПК постійне підвищення тарифів на енергоресурси для промислових підприємств: протягом 2008 року ціни на електроенергію зросли у 1,42 раза, газ – 1,54 раза; з 2009 року тариф на газ зріс ще у 1,4 раза.

Серед зовнішніх факторів необхідно наголосити на трьох. Перший – поновлення Євросоюзом експортних дотацій на масло, сир, сухе молоко, що погіршить конкурентоспро-

можність молочної продукції інших країн. Другий – аналіз структури і напрямів експорту показує залежність України від країн СНД. Суттєві втрати експорту у 2006 році відбулися саме через обмеження Російською Федерацією експорту сирів твердих, Україна втратила від скорочення експорту сирів \$176 млн., а від масла вершкового – \$20 млн. за рік. Це дає підстави стверджувати, що питання конкурентоспроможності молочної галузі значною мірою знаходиться в площині якості та безпечності відповідної продукції. І знову з метою захисту вітчизняного виробника Російська Федерація підвищує з 1 березня 2009 року строком на дев'ять місяців імпорнтне мито на масло вершкове до 15%, на молоко та вершки згущені – до 20%. Третій фактор – падіння попиту та значне зниження цін на сухе молоко та казеїн на зовнішніх ринках. Усе вище перераховане свідчить, що молочно галузь потребує суттєвої державної підтримки. Всі ці негативні процеси відбулися дуже швидко, і Україна виявилася неготовою їм протистояти.

Розглянемо можливі наслідки для переробної промисловості України. Обмеження, накладені на Україну щодо захисту внутрішнього ринку, зумовлені членством у СОТ, порівняно низька можливість підтримувати експорт тваринницької продукції та зниження внутрішнього попиту можуть призвести до зменшення виробництва молочної продукції й зупинки понад 20% молокопереробних підприємств та скорочення їх працівників. Однак, за прогнозами експертів молочного ринку, виробництво молочної продукції скоротиться не більш ніж на 10%. «Кількість підприємств молочної галузі в 2009 році може скоротитися з більш ніж 300 нині діючих до 250», – вважає голова ради директорів Спільки молочних підприємств України Вадим Чагаровський. А за оцінками президента Української аграрної конфедерації Леоніда Козаченка, вже зупинили роботу майже 13% виробників молочної продукції [4]. Підвищення цін та зниження платоспроможності населення України обмежуватиме його попит на продукцію молокопереробної галузі. Додасть клопоту і інфляція. У держбюджеті–2009 її показник був закладений на рівні 9,5%, проте в січні вона становила вже 2,9%. Вплив світової фінансової кризи на сусідні держави, які є традиційними споживачами української молочної продукції, зниження курсу гривні мають зробити експорт більш привабливим. Водночас сусіди захищатимуть внутрішній ринок, що дещо послабить привабливість української продукції. У разі введення ЄС експортних дотацій на молокопродукти зростатиме імпорнт цієї продукції в Україну та посилюватиметься конкуренція на традиційних для нас ринках країн СНД. Особливо це стосується масла та сиру. Тому насамперед слід дбати про стабільність фінансового стану підприємств АПК, зокрема харчової промисловості. Тобто агропідприємства мають бути забезпечені грошовими ресурсами та доступом до банківських кредитів. Крім того, має здійснюватися активний виробничий процес з мінімальними витратами та з максимальною можливістю реалізації виробленої продукції.

Після вступу України до СОТ деякі експерти прогнозували зростання імпорнту у два–три рази, що могло негативно відбитися на вітчизняних підприємствах. Однак не треба сприймати все в чорних тонах. Курсові коливання долару відбивають бажання закордонних виробників везти до нас продукти, і населення починає купляти більше продукції українського виробника. За думкою почесного президента Шосткінського міського молочного комбінату Лариси Рудакової, криза змінить смакові нахили українців, переорієнтувавши їх на недорогі сири, молоко, сметану [4]. Значного збільшення імпорнту молочних продуктів в Україну після її вступу до СОТ не відбулося. За вісім місяців 2008 року імпорнт зріс на 6,0% в основному за рахунок кисломолочних продуктів. Це можна пояснити тим, що практично у всіх країнах молочні ринки локальні, тобто орієнтовані передовсім на внутрішнє споживання. Частка міграції молочної продукції за межі країни–виробника не перевищує 9,0%.

У перспективі Україна може очікувати на збільшення експорту молока й молокопродуктів за умови поліпшення їхньої якості та виконання санітарних вимог країн–імпортерів. За ціною українські молокопродукти більш конкурентоспроможні, ніж іноземні. Також молочно сировина в Україні дешевша порівняно з іншими європейськими країнами. Очікується, що в результаті зменшення імпорнтних тарифів після вступу до СОТ розшириться асортимент молочної продукції. Однак усе залежить від її якості. Контролювати ж якість завжди легше на великотоварних фермах. За останні 15 років у світі відбулися суттєві структурні зміни у галузі молочного скотарства. Технологічний прогрес і сильна тенденція до інтернаціоналізації країн та економік (ГАТТ, ЄС та ін.) зумовили зменшення кількості дрібних ферм і зростання великотоварних підприємств з виробництва молока. Так, у США у 2002 році понад половина виробленого молока надійшла від молочних ферм з поголів'ям більше 100 корів, третина – від ферм із поголів'ям корів від 500 голів і більше.

В ЄС значно збільшилася кількість ферм з поголів'ям молочних корів 100 голів і більше, однак, незважаючи на це, середній розмір ферми становить близько 22 корів. Зазначимо, що в Нідерландах, Данії, Чехії та Естонії молоко виробляють на великотоварних фермах, водночас в Австрії й Польщі більшу частину молока виробляють дрібні господарства. Зокрема, у Польщі у 2002 році кількість господарств із поголів'ям корів від 1 до 9 становила 94,0% [8].

У країнах Океанії середній розмір молочного стада становить, наприклад, в Австралії – 135, у Новій Зеландії – 195 корів. У країнах, що розвиваються, кількість дрібнотоварних молочних ферм постійно збільшується, особливо в Азії.

За прогнозами Міжнародної молочної федерації, в найближчі 15 років у світі продовжуватиметься процес укрупнення молочних ферм. Так, у країнах ЄС ферми з поголів'ям 50–100 корів вироблятимуть 75,0% молока, а кількість їх збільшиться вдвічі за рахунок скорочення дрібних ферм. У США більшою мірою, ніж у Європі, домінуватимуть

великі підприємства з поголів'ям молочних корів у кілька сотень. Збільшення середнього розміру стада відбудеться і в Австралії та Новій Зеландії.

Заготівлю молока в Україні займаються в основному посередницькі структури. За їх участю закупівельні ціни на молоко збільшуються на 15–20%. Раніше це робили молокопереробні підприємства, тому така система потребує відновлення. В якості вирішення даної проблеми доцільно поставити КМУ закріпити сировинні зони, доводити квоти на виробництво молока, щоб підприємства разом із кооперативами були зацікавлені створювати і будувати молочні ферми, молокоприймальні пункти, обладнувати і комплектувати їх доїльними установками, молокоохолоджувачами тощо [8]. Така практика існує у багатьох країнах, наприклад у Німеччині та Франції. У Польщі молоко закуповують заводами у радіусі 50–70 км, тоді як в Україні при дефіциті сировинних ресурсів та конкуренції закуповують на відстані від 250 до 300 км і більше. Таким чином, значно збільшуються транспортно-заготівельні витрати, а у період масового виробництва ця сировина, як правило, ніким не вибирається.

Вартість переробки молока залежить від якості сировини та зростання інфляційних процесів. З 2002 року в Україні введено державний стандарт на молоко, яке виробляється як сировина. Проте українське молоко часто не відповідає чинним нормам. У червні 2004 року Верховна Рада України прийняла Закон «Про молоко та молокопродукти», який передбачає правові та організаційні засади забезпечення якості та безпечності молока та молочних продуктів під час виробництва, переробки, розфасовки, доставки чи ввозу в Україну, експорту, транспортування, реалізації, атестацію виробників молока [1]. Проте реально закон не діє, і проблема якості сировини залишається актуальною. Для виробництва високоякісної молочної продукції із молока другого ґатунку та неґатункового молока підприємства додатково проводять подвійну пастеризацію, охолодження й очищення на спеціалізованому обладнанні, що призводить до непродуктивного збільшення енергетичних і трудових затрат. Заводу економічно вигідніше купити сировину на підприємстві, де є механічний процес доїння та охолодження, за вищу ціну, ніж дешевше – у населення.

Молокопереробні підприємства України за рахунок низької якості сировини втрачають значні суми при реалізації молочної продукції на західному та російському ринках. На зовнішньому ринку за сухі молочні продукти українські підприємства одержують за тонну на \$300–400 менше, тому що на Заході, через низькі якісні показники, ця продукція використовується на технічні й кормові цілі. Наприклад, у Польщі ґатунком екстра-клас прийнято 95,0% сировини, а в Україні вищим ґатунком – лише 4,8%. Особливо це спонукатиме досягненню міжнародних стандартів щодо рівня білка в молоці. Вихід на цей стандарт (3,4) потребує ведення селекційно-плеїнної роботи в скотарстві, організації моніторингу заготівлі кормів тощо [14].

### Висновки

Таким чином, формування конкурентоспроможності та ділової активності вітчизняних виробників молочної продукції вимагає реалізації такого комплексу заходів:

- підвищити рівень спеціалізації, концентрації, інтеграції та інтенсифікації виробництва;
- реально забезпечити зростання поголів'я й продуктивності молочного стада на основі поліпшення племінної роботи через широке охоплення всіх підприємств селекційно-плеїнною справою, створення повноцінної кормової бази;
- створити умови для розвитку комбікормової промисловості й виробництва кормів для збалансованого забезпечення повноцінними здешевленими комбікормами через бюджетне фінансування;
- забезпечити державну підтримку товаровиробників у придбанні машин і обладнання для молочних ферм через механізми здешевлення за рахунок бюджетних коштів;
- стимулювати розвиток кооперативів та інтегрованих підприємств із заготівлі, транспортування й переробки та реалізації молокопродуктів;
- удосконалити інфраструктуру ринків молока і молокопродуктів та впровадити ефективні методи їх регулювання;
- узгодити рівні нормативних витрат, цін і доходів усіх учасників ринку молокопродуктів;
- захищати внутрішній ринок молокопродуктів на основі економічно обґрунтованої експортно-імпоротної політики;
- усунути невідповідність ряду законів і нормативних актів України щодо АПК до норм СОТ. Зокрема, це стосується таких питань: регулювання торговельного режиму; невідповідності системи оподаткування; нерегульованості питання щодо рівня державної підтримки сільського господарства; невідповідності національної системи стандартизації вимогам Угод про технічні бар'єри у торгівлі та застосування санітарних і фітосанітарних заходів СОТ.

Отже, зважаючи на необхідність організації внутрішнього й зовнішнього ринку молока і молокопродуктів, поліпшення якості харчування населення та конкурентоспроможності на світовому ринку, стратегічним завданням держави має стати відродження молочного скотарства, особливо великих товарних ферм і комплексів.

### Література

1. Закон України «Про молоко та молочні продукти» від 24.06.2004 р. №1870-IV [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Агропрофі. Український тижневик ділової інформації / Виступ президента Української аграрної конфедерації Леоніда Козаченка. – №05–06 (059) від 20 лютого 2009 р. – С. 2.
3. Агропрофі. Український тижневик ділової інформації №8 (061) від 06 березня 2009 р. – С. 12.
4. Билоусова Н. Узкое русло «молочных рек» / Наталья Билоусова // Газета «День», 3 марта 2009 г. – С. 3.

5. Дані конференції «Молочний бізнес – 2009» від 17.02.2009 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.agro.com.ua/content/view/150/40/>

6. Економічний аналіз: навчальний посібник / За ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир, 2003. – 258с.

7. Кудлай В.Г. Розвиток конкуренції на ринку молочної продукції в Україні / В.Г. Кудлай // Економіка АПК. – 2006. – №6. – С. 110–112.

8. Стан м'ясо–молочної галузі та прогноз її розвитку після вступу України до СОТ (матеріали до круглого столу «Основні напрями та умови реформування системи вищої аграрної освіти України») [Електронний ресурс]. – Полтавська державна аграрна академія. – 19.11.2008 р. – Режим доступу: <http://www.lir.lg.ua/soc%20trud.htm>

9. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навчальний посібник / В.О. Мец. – К.: Вища шк., 2003. – 278 с.

10. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.

11. Павлик І.М. Виробничий і експортний потенціал молочної галузі в Україні / І.М. Павлик // Агроінком. – 2006. – №5–6. – С. 24–25.

12. Павловська О.В. Фінансовий аналіз: навч.–метод. посібник для самостійних робіт / О.В. Павловська, Н.М. Притуляк. – К.: КНЕУ, 2002. – 388 с.

13. Пугачова М.В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємств: Дис... д.е.н.: 08.00.10 / Пугачова Марина Володимирівна / Державна академія статистики, обліку та аудиту держкомстату України. – К., 2008. – 393 с.

14. Шубравська О. Розвиток ринку молока і молочної продукції: світові тенденції і вітчизняні перспективи / О. Шубравська, Т. Сокольська // Економіка і прогнозування. – 2008. – №2. – С. 80–93.

А.Л. САМОЙЛОВСЬКИЙ,  
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Визначення та аналіз заходів, пов'язаних із міжнародними страховими операціями: умови відкриття відділень або представництв іноземних страхових компаній

*У статті проводиться дослідження проблем відкриття відділень або представництв іноземних страхових компаній, виявляються найбільш вагомі на сучасному етапі, розробляються пропозиції, направлені на ліквідацію цих проблем, та відпрацьовуються заходи державної політики із регламентації міжнародних страхових операцій.*

*В статье проводится исследование проблем открытия отделений и представительств иностранных страховых компаний, устанавливаются наиболее важные на современном этапе, разрабатываются предложения, направленные на ликвидацию этих проблем, и отрабатываются мероприятия государственной политики по регламентации международных страховых операций.*

*Research of problems of setting up branches or representative offices of foreign insurance companies is being carried out in the article, the most substantial problems at this stage are identified, the propositions channelled to liquidation of these problems are being developed and the methods of the state policy for regimentation of international insurance operations are being worked.*

**Постановка проблеми.** В епоху лібералізації міжнародних страхових послуг розподіл страховиків по національному мундиру носить усе більш умовний характер. Ці знакові процеси відкривають двері до інтернаціональних міжнарод-

них ресурсів, які надають позитивного імпульсу інтенсивному розвитку національної страхової системи та глобально-го страхового бізнесу у цілому. Поряд із цим ефективне функціонування зони вільної торгівлі страховими послугами неможливе без відпрацьованої системи страхових взаємовідносин і потребує узгоджених дій з координації політики в області страхування.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Значний внесок у наукове та практичне дослідження проблем відкриття відділень або представництв іноземних страхових компаній в Україні зробили українські та російські вчені та практики [3, 5].

При цьому застосування розробок іноземних фахівців в українській практиці неможливе без відпрацьованої системи страхових взаємовідносин і потребує узгоджених дій з координації державної політики у сфері страхування. Проблеми розробки програмних державних заходів із налагодження доступу іноземних страховиків на вітчизняний страховий ринок на сучасному етапі набувають особливої актуальності в зв'язку з тим, що міжнародний досвід лібералізації страхового бізнесу свідчить про те, що більший доступ іноземних страховиків дає могутній поштовх розвитку страхування в країнах. Тому дослідження досвіду тих країн, що мають багаторічну практику із відпрацювання

методів просування міжнародних страхових послуг на національні страхові ринки, та розробка на цій основі уніфікованих правил та скоординованих умов з допуску, діяльності та виходу з національного страхового ринку іноземного страхового бізнесу становить важливу складову загальної проблеми, вирішення якої сприятиме розвитку страхування в Україні з точки зору його практичної реалізації.

**Метою статті** є узагальнення проблем міжнародної страхової кооперації, вивчення тих перешкод, які виникають на шляху створення відділень або представництв закордонних страхових компаній, оцінка впроваджених заходів контролю та нагляду за міжнародними страховими операціями, перш за все за пруденційними міркуваннями, та розробка пропозицій, направлених на ліквідацію цих проблем та удосконалення важелів державного впливу.

**Викладення основного матеріалу.** У більшості країн – членів ОЕСР контролюючий орган відповідає за ліцензування і тому страхова компанія повинна мати дозвіл на здійснення страхової діяльності, виданий одним повноважним контролюючим органом. Однак у Канаді як національній, так і іноземні страхові компанії повинні отримувати дозвіл на здійснення страхової діяльності як федеральним контролюючим органом, так і контролюючим органом кожної провінції Канади, в якій страхова компанія планує займатися страховою діяльністю.

У більшості країн – членів ОЕСР один і той же орган відповідає за надання ліцензій внутрішнім страховим компаніям і філіям та представництвам іноземних страхових компаній; цей орган відповідає як за надання ліцензій, так і за надання дозволу на розширення страхової діяльності з включенням іншим класів страхових послуг. У цьому відношенні існують такі винятки.

У Німеччині держаний орган з питань нагляду за діяльністю страхових компаній відповідає за видачу ліцензій як національним страховим компаніям, так і страховим компаніям з країн ЄС/ЄЕЗ, а Федеральне міністерство фінансів відповідає за видачу ліцензій з країн – не членів ЄС/ЄЕЗ. Ця країна наводить такі причини такого розрізнення: національні страхові компанії та страхові компанії з країн ЄС/ЄЕЗ мають законне право на отримання ліцензії, якщо задоволені відповідні вимоги законодавства, а надання подібного права за подібних умов іншим іноземним страховим компаніям згідно з міжнародними договорами, такими як Кодекси ОЕСР, і відмова у видачі ліцензії, наприклад, з політичних причин – це питання, які має вирішувати компетентний федеральний міністр, а не орган нагляду за діяльністю страхових компаній. В Ісландії Міністерство торгівлі видає внутрішнім страховим компаніям ліцензії на право здійснення страхової діяльності в цій країні та дає страховим компаніям з країн – не членів ЄС/ЄЕЗ дозвіл на відкриття відділення у цій країні, в той час як Орган нагляду за діяльністю страхових компаній дає дозвіл страховим компаніям з країн ЄС/ЄЕЗ надавати страхові послуги в цій країні без відкриття представництва або відкри-

вати відділення. Причиною цього є положення ЄС/ЄЕЗ стосовно контролю країною походження, згідно з яким орган нагляду за діяльністю страхових компаній не здійснює нагляд за страховими компаніями з країн ЄС/ЄЕЗ. У Норвегії Міністерство фінансів відповідає за видачу ліцензій. Однак, що стосується дозволу на розширення діяльності з включенням нових класів страхування, повноваженнями приймати відповідні рішення наділено Комісію по банківській справі, страхуванню та цінних паперах [1].

*Процедури, що передують поданню заяви*, існують у багатьох країнах – членах ОЕСР (наприклад, Австралії, Австрії, Бельгії, Канаді, Фінляндії, Угорщині, Ісландії, Японії, Люксембурзі, Норвегії, Португалії, Швейцарії, Об'єднаному Королівстві, Швеції і Туреччині). Те, чи слід вважати ці процедури «існуючими», може залежати від визначення «процедур, що передують поданню заяви». Кажуть, що у Франції немає офіційних або неофіційних процедур, що передують поданню заяви. Проте у той же час кажуть, що заявники можуть звертатися до компетентних органів з метою отримання інформації стосовно порядку, якого слід додержуватися, або документів, які слід надати, що в інших країнах – членах вважається неформальними процедурами, що передують поданню заяви.

У країнах – членах, де існують зазначені процедури, контакти з органом нагляду за діяльністю страхових компаній до формального подання заяви є корисними і можуть допомогти потенційним заявникам, тому що заявники на ранній стадії отримують усю інформацію стосовно документів і даних, які вимагає цей орган під час процедури ліцензування. Ці процедури, що передують поданню заяви, застосовуються як до внутрішніх страхових компаній, так і до відділень і представництв іноземних страхових компаній.

Що стосується значення процедур, що передують поданню заяви, Люксембург повідомляє, що у ряді випадків потенційні заявники вирішили не подавати заяви, хоча не було формальних відмов у задоволенні заяв внутрішніх та іноземних страхових компаній. У контексті процедур, що передують поданню заяви, слід згадати Корею. У цій країні слід подавати документи двох категорій: документи для попереднього схвалення і документи для головного схвалення. Відповідно порядок подання заяви складається з таких етапів: а) подання заяви на попереднє схвалення та розгляд; б) попереднє схвалення; в) виконання умов попереднього схвалення; г) подання заяви на головне схвалення; д) видача ліцензії.

Міністр фінансів і економіки повинен прийняти рішення стосовно попереднього схвалення впродовж чотирьох місяців після отримання заяви на попереднє схвалення. Заявники, які отримують попереднє схвалення, мають виконати умови попереднього схвалення і подати заяву на головне схвалення протягом шести місяців. Міністр фінансів і економіки приймає рішення стосовно головного схвалення після розгляду того, як були виконані умови попереднього схвалення, впродовж двох місяців після отримання заяви на головне схвалення [2].

*Введення єдиної системи ліцензування* шляхом запровадження Третіх директив ЄС полегшило процедури і вимоги стосовно відкриття відділень у країнах ЄС/ЄЕЗ страховими компаніями, головні офіси яких знаходяться в інших країнах ЄС/ЄЕЗ. Страховим компаніям з країн ЄС/ЄЕЗ, які бажають відкрити відділення в інших країнах ЄС/ЄЕЗ, вже не потрібно отримувати ліцензії контролюючих органів у таких країнах. Вистачає повідомлення відповідного органу на батьківщині, якщо надані такі документи та інформація: схема діяльності, що описує види страхової діяльності, які передбачається здійснювати; структурна організація відділення; адреса відділення; ім'я повноважного представника відділення тощо; а також сертифікат платоспроможності [3, 6].

Окрім відкриття відділень або представництв у країнах ЄС/ЄЕЗ страховими компаніями, головні офіси яких знаходяться в інших країнах ЄС/ЄЕЗ, відкриття відділень або представництв іноземними страховими компаніями робить необхідним встановлення спеціальних вимог і прийняття відповідних нормативних документів у багатьох країнах – членах ОЕСР. Ось деякі з таких вимог:

#### 1. *Взаємність.*

У деяких країнах-членах діють законодавчі положення стосовно взаємності. Можна навести наступні приклади. Проте згідно із Загальною угодою про торгівлю послугами ці положення не застосовуються до членів. В Австрії заява про видачу ліцензії не задовольняється, якщо на батьківщині заявника австрійським страховим компаніям не надаються такі самі конкурентні можливості, як і внутрішнім страховим компаніям, а також ефективний доступ до ринку, який є порівняним з доступом, що його Австрія надає страховим компаніям з цієї країни, якщо видача ліцензії не є у громадських інтересах. У Бельгії законодавство про нагляд за діяльністю страхових компаній містить норму стосовно взаємності.

#### 2. *Депозити або фінансові гарантії.*

За кількома винятками (Угорщина; Австралія – лише страхові компанії, що надають послуги, не пов'язані зі страхуванням життя) більшість країн – членів ОЕСР мають положення законодавства стосовно внесення депозитів іноземними страховими компаніями, які бажають відкривати відділення.

Страхові компанії з країн ЄС/ЄЕЗ, які бажають відкривати відділення в інших країнах ЄС/ЄЕЗ, уже більше не зобов'язані вкладати і підтримувати депозити та запас платоспроможності на батьківщині.

#### 3. *Юридична форма на батьківщині.*

У кількох країнах-членах існує вимога, щоб юридична форма заявника була порівнянною з юридичними формами, прийнятими в цих відповідних країнах. В Австрії заява щодо видачі ліцензії не задовольняється, якщо юридична форма заявника на батьківщині не є порівнянною з юридичними формами, дозволеними у цій країні (акціонерне товариство або взаємна страхова асоціація). У Греції заявник на батьківщині повинен бути акціонерною компанією. У Швейцарії за-

явник повинен мати юридичну форму, яка є еквівалентом швейцарського акціонерного товариства чи кооперативу.

#### 4. *Види страхової діяльності, що здійснюються на батьківщині.*

Види страхової діяльності, які дозволено здійснювати філіям іноземних страхових компаній в інших країнах, обмежуються видами страхової діяльності, які цим іноземним компаніям дозволено здійснювати на батьківщині, що, мабуть, є спільним для держав – членів ОЕСР. Тому дуже часто висувається вимога щодо надання сертифікату контролюючого органу на батьківщині, в якому зазначаються види страхової діяльності, які заявнику дозволено здійснювати на батьківщині.

#### 5. *Ділова репутація на батьківщині.*

Принаймні у деяких країнах вимагається представлення свідчень про ділову репутацію на батьківщині за останні три роки. Це дає змогу контролюючим органам оцінити стабільність заявників. В Австрії та Фінляндії заявник має подати бухгалтерські баланси і звіти про прибутки та збитки за останні три роки, або, якщо заявник не здійснював страхову діяльність протягом трьох років, за роки, за які рахунки вже закриті. В Данії заявник повинен подати копії рахунків компанії та річних звітів за останні три фінансові роки. В Угорщині заявник повинен подати бухгалтерські баланси за останні три роки, аудит яких проводився. У Норвегії заявник повинен подавати рахунки і річні звіти за останні три фінансові роки. У Швейцарії заявник повинен довести, що він займався страховою діяльністю на батьківщині протягом принаймні трьох років, а також надати бухгалтерські баланси і звіти про прибутки та збитки за останні три звітні роки. У Туреччині заявник повинен подати бухгалтерські баланси за останні три роки, і також його не повинні були позбавляти права займатися страховою діяльністю на батьківщині у зв'язку з порушенням ним страхового законодавства.

#### 6. *Офіційна сертифікація органу нагляду на батьківщині.*

Наступні країни-члени повідомили, що заявник мусить подати офіційний сертифікат органу нагляду на його батьківщині. У Данії заявник повинен подати офіційний сертифікат стосовно того, чи зробив за останні три роки контролюючий орган на батьківщині будь-які коментарі щодо того, яким чином заявник здійснював страхову діяльність. В Угорщині заявник повинен представити акт контролюючого органу на батьківщині, який підтверджує те, що відкриття відділення не суперечить законодавству батьківщини заявника і не ставить під загрозу діяльність відповідної страхової компанії. У Норвегії заявник повинен подати офіційне підтвердження того, що дане підприємство законно зареєстроване на його батьківщині, включаючи інформацію про те, як довго воно займалось вказаним видом діяльності на батьківщині, і чи зробив за останні три роки контролюючий орган на батьківщині будь-які коментарі щодо того, яким чином це підприємство здійснювало страхову діяльність.

#### 7. *Представник з податкових питань.*

У Бельгії іноземні страхові компанії, які мають філію представництво або здійснюють страхову діяльність у цій країні через інший орган, перед тим як здійснювати зазначену діяльність у цій країні повинні мати представника з податкових питань, який затверджується Міністерством фінансів і повинен взяти на себе зобов'язання перед державою щодо сплати річного податку з договорів страхування.

#### Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Проведене дослідження дозволяє заключити, що основними напрямками державної політики щодо допуску іноземних страховиків на вітчизняний страховий ринок можуть бути:

- по-перше, узгоджена міжнародна страхова політика має припускати забезпечення несуперечливості підходів й методів у сфері державного страхового регулювання, взаємний зиск заходів, що здійснюються, а також пошук шляхів взаємного зближення національних страхових систем;

- по-друге, міжнародна координація страхової політики повинна сприяти підвищенню ефективності страхування, розширенню інвестиційного співробітництва, усуненню або нівелюванню перешкод різного характеру, пов'язаних із відсутністю страхового захисту або неякісним страхуванням торгових та інвестиційних операцій між країнами;

- по-третє, проведення скоординованої страхової політики має бути засновано на принципах рівноправності; дотриманні норм національного й міжнародного права, у тому числі діючих у рамках СОТ правових актів у страховій сфері; транспарентності (прозорості); координації спільної діяльності в страховій сфері;

- по-четверте, основними завданнями координації страхової політики має стати: розвиток інфраструктури страхових ринків, включаючи організаційно-правові умови, підго-

товку кадрів, інші умови, що забезпечують надання високоякісних страхових послуг; поетапне зближення страхового законодавства; надання страхових послуг, що забезпечують сприятливий режим трансграничного переміщення громадян, товарів, послуг; формування механізму протидії страховому шахрайству, несумлінної конкуренції, умисному банкрутству страховиків; зближення систем підготовки кадрів для страхового ринку тощо.

У будь-якому разі допуск іноземних страховиків та/або їх представництв та філій має бути серйозно контрольованим процесом, відповідати потребам як економіки, так і національній системі страхування, і, найголовніше, сприяти якнайповнішому задоволенню економічних потреб та інтересів страхувальників.

#### Література

1. Плешков А.П. Исторические и экономические предпосылки протекционизма в страховании // Плешков А.П., Орлова И.В. – М.: Финансы. – 1997. – №6. – С. 57–60.
2. Плешков А.П. Вопросы государственного регулирования страхового дела в Западной Европе (История и современность) / Плешков А.П. – М.: Финансы. – 1996. – №4. – С. 40–43.
3. Врублевская И. Доступ к мировым рынкам услуг – страховому и банковскому – Украине гарантирует вступление в ВТО / Врублевская И. – К.: Финансовые услуги. – 1997. – №2. – С.2–6.
4. Сафронов М.А. Допуск иностранных страховщиков на российский страховой рынок. За и против / Сафронов М.А. – М.: Финансы. – 1994. – №8. – С. 52–59.
5. Лутак Н. Пути интегрирования украинского страхового рынка в мировой / Лутак Н. – К.: Финансовые услуги. – 1997. – №1. – С. 20–24.
6. Liberalisation of International Insurance Operations. // Organisation for economic co-operation and Development. – OECD. – 1999. – №8. – 236 p.

О.В. ТКАЧУК,  
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Модель розвитку складових міжнародної торгівлі в умовах переходу до відкритої економіки

У даній статті ми пропонуємо теоретичну модель, що може бути використана для аналізу та прогнозування окремих компонент міжнародної торгівлі в умовах переходу до відкритої економіки.

В данной статье исследуется теоретическая модель торговли, которая может быть использована для анализа и прогнозирования отдельных компонент международной торговли в условиях перехода к открытой экономике. Разработанная модель базируется на современном экономико-математическом аппарате исследова-

ния международной торговли и моделирует динамику экстенсивной и интенсивной составляющих торговли.

In current paper we investigate our extension of the theoretical framework of Helpman, Melitz and Rubinstein (2005) with heterogeneous firms and discuss the influence of economic fundamentals and trade cost on extensive and intensive margins of trade. The proposed model is appropriate for the future empiric research considering the forecast of trade components in transition economies.

**Постановка проблеми.** Майже кожна модель міжнародної торгівлі [1, 2, 5, 6] передбачає зростання обсягів торгівлі із відповідним зростанням розмірів економіки країн – торгових партнерів. У той самий час теорії міжнародної торгівлі неоднозначні у відповіді на питання «А саме як більше мають торгувати країни із відповідним зростанням розмірів їх економіки?». Аналізуючи розвиток міжнародної торгівлі, в даній роботі ми, перш за все, звертаємо увагу на динаміку екстенсивної та інтенсивної складових торгівлі.

Екстенсивна складова є мірою різноманіття торгівлі між країнами, що розраховується виходячи із кількості видів товарів, що експортуються, та їх відносній важливості для країни імпортера. Інтенсивна складова торгівлі характеризує обсяги торгівлі між країнами в окремих товарних позиціях.

Сучасні емпіричні дослідження [3, 4] фіксують в останні десятиріччя переважаючу роль екстенсивної складової в загальному зростанні обсягів міжнародної торгівлі. Насамперед даний факт є відображенням важливості вподобань споживачів до різноманіття товарів.

На нашу думку, саме аналіз складових торгівлі дозволяє в певній мірі пояснити стрімку динаміку розвитку торгівлі країн ЦСЄ із Європейським союзом у процесі ринкових трансформацій та переходу цих країн до відкритої економіки. Крім того, використання декомпозиції торгівлі виявляється вдалим інструментарієм у широкому класі прикладних задачах дослідження міжнародної торгівлі. Але емпіричне дослідження торгівлі не може бути повним без розробленого теоретичного підґрунтя аналізу ринкових трансформацій в контексті розвитку торгівлі.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Ми зосереджуємо нашу увагу на сучасних моделях міжнародної торгівлі, що можуть бути теоретичним підґрунтям для подальшого емпіричного аналізу розвитку торгівлі країн Центральної та Східної Європи та Європейського союзу. Передовсім нас цікавлять моделі, що можуть пояснити разом динаміку екстенсивної та інтенсивної компонент торгівлі.

Пол Кругман розробляє просту модель міжнародної торгівлі [5], що пояснює наявність торгівлі між двома країнами завдяки тому, що ці країни виробляють різноманітну продукцію. Саме це є причиною торгівлі за Кругманом: споживачі віддають перевагу різноманітності і відповідно купують іноземні товари так само, як і товари, що пропонують національні виробники. Використовуючи дуже спрощуючи припущення, П. Кругман виводить явне аналітичне рішення для своєї моделі. В силу своєї простоти модель Кругмана має досить нереалістичну властивість: переходячи від автаркії до відкритої економіки, країна починає експортувати все різноманіття товарів, що виробляє та імпортувати взагалі все різноманіття, що виробляє країна партнер.

Виходячи з ідей базової моделі Кругмана, Марк Меліц розробляє модель рівноваги у відкритій економіці з гетерогенними фірмами [6]. Найбільш важливою властивістю цієї моделі є ендогенність вибору експортерів після відкриття в

країні можливостей для торгівлі. Нижче ми наводимо базові припущення моделі Меліца:

1. Фірми гетерогенні в термінах граничної продуктивності праці.

2. Продуктивність фірми визначається випадковим чином, базуючись на певному розподілі ймовірностей. Фірми не мають уявлення щодо своєї фактичної продуктивності, доки не почнуть виробляти продукцію.

3. У моделі Меліца наявні фіксовані витрати експорту.

На противагу моделі Кругмана модель міжнародної торгівлі Меліца з гетерогенними фірмами та фіксованими витратами експорту дозволяє моделювати більший спектр потенційних факторів зростання міжнародної торгівлі.

У той самий час у роботах Хелпмана, Меліца, Рубінштейна [1] та Томаса Чейні [2] оригінальна модель Марка Меліца розширюється на випадок торгівлі між більш ніж двома асиметричними країнами. Ми використовуємо базові результати цих робіт та розширюємо запропоновані моделі з метою обговорення впливу зміни окремих економічних факторів на компоненти торгівлі: її екстенсивну та інтенсивну складові.

**Метою статті** є аналіз теоретичної моделі торгівлі, що дає можливість робити прогнози щодо динаміки складових торгівлі виходячи із зміни таких економічних факторів як розміри економіки країн, фіксовані витрати експорту, середня продуктивність фірм експортерів.

**Викладення основного матеріалу.** Припустимо, що у світі налічується  $N$  країн. Нехай функція корисності споживання країні  $j$  має вигляд функції з постійною еластичністю заміщення та континуумом диференційованих товарів:

$$U_j = \left( \int_{l \in B_j} x_j(l)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} dl \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}, \sigma > 1 \quad (1)$$

де  $x_j(l)$  – споживання товару  $l$ ,  $B_j$  – набір товарів, що доступний для споживання в країні  $j$ , та  $\sigma$  – еластичність заміщення між окремими різновидами товарів.

Споживачі витрачають сукупний дохід  $Y_j$  на різні види товарів:

$$\int_{l \in B_j} p_j(l) x_j(l) dl = Y_j \quad (2)$$

де  $p_j(l)$  – є ціною  $l$ -го різноманіття товару.

Вирішуючи задачу максимізації корисності споживача із заданими бюджетними обмеженнями, ми отримуємо ізоеластичні функції попиту, що залежать від ідеального індексу цін:

$$x_j(l) = \frac{p_j(l)^{-\sigma}}{P_j^{-\sigma}} \times \frac{Y_j}{P_j} \quad (3)$$

де  $P_j$  – ідеальний індекс цін наступного вигляду:

$$P_j = \left( \int_{l \in B_j} p_j(l)^{1-\sigma} dl \right)^{\frac{1}{1-\sigma}} \quad (4)$$

Далі, по аналогії із на роботами Хелпмана, Меліца, Рубінштейна та Томаса Чейні [1, 2], ми запропонуємо ряд специфічних припущень щодо поведінки фірм. Ми припускаємо, що всі країни мають однакові технології виробництва із зростаючою віддачею від масштабу. Відповідна функція витрат виробництва для окремої фірми в країні  $j$ , що має продуктивність  $\phi$ , виглядає таким чином:

$$C_{ij}(x, \phi) = \left( f_{ij} + \frac{x}{\phi} \right) \omega_j \quad (5)$$

де  $x$  – випуск,  $f_{ij}$  – фіксовані витрати для початку експорту із країни  $i$  в країну  $j$ ,  $\omega_j$  – заробітна плата. Кожна фірма із країни  $i$  виробляє один вид товару та продає його на внутрішньому чи на зовнішньому ринках. Як і в моделі Пола Кругмана [5], ми припускаємо що витрати на транспортування мають так званий тип «айсбергу»: при експорті із країни  $i$  в країну  $j$  при транспортуванні втрачається частина  $(1 - \tau_{ij})$  обсягів товару. Також, зважаючи на результати Марка Меліца [6], ми припускаємо фіксовані витрати експорту, що визначаються в термінах додаткових  $f_{ij}$  одиниць робочої сили, що необхідні для початку експортної діяльності фірми.

Нарешті ми можемо записати вирази для цін, доходу та чистого прибутку фірми із країни  $j$ , що експортує товари в країну  $i$ :

$$p_{ij}(\phi) = \frac{\sigma \tau_{ij} \omega_i}{(\sigma - 1) \phi} \quad (6)$$

$$r_{ij}(\phi) = \left( \frac{\sigma \tau_{ij} \omega_i}{(\sigma - 1) \phi P_j} \right)^{1-\sigma} Y_j \quad (7)$$

$$r_{ij}(\phi) = \left( \frac{\sigma \tau_{ij} \omega_i}{(\sigma - 1) \phi P_j} \right)^{1-\sigma} \frac{Y_j}{\sigma} - \omega_i f_{ij} \quad (8)$$

Ми також будемо припускати, що  $\tau_{ij} = 1$  та  $f_{ij} = 0$ . Таким чином, рівняння (6)–(8) також описують продажі фірм як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку країни.

Усі фірми з країни  $i$  із достатньо високим рівнем продуктивності зможуть досягнути ненульових прибутків на ринку країни  $j$  та стануть експортерами. Таким чином, саме умова ненульових прибутків і буде визначати той граничний рівень продуктивності  $\tilde{\phi}_{ij}$  необхідний для початку експорту:  $\pi_{ij}(\tilde{\phi}_{ij}) = 0$ , а отже

$$\tilde{\phi}_{ij} = \mu \omega_i^{\frac{\sigma}{\sigma-1}} \times \left( \frac{f_{ij}}{Y_j} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}} \times \frac{\tau_{ij}}{P_j} \quad (9)$$

де відповідна константа  $\mu = \frac{1}{\sigma^{\sigma-1}} \times \frac{\sigma}{\sigma-1}$ .

Тепер припустимо у відповідності до результатів Томаса Чейні [1], що загальна кількість фірм  $N_j$  визначається екзогенно, а загальний обсяг робочої сили дорівнює  $L_j$ . Тоді рівняння для ідеального індексу цін країни  $j$  задається таким чином:

$$P_j^{1-\sigma} = \sum_{k=1}^N L_k \int_{\tilde{\phi}_{kj}}^{\infty} p_{kj}(\phi)^{1-\sigma} dG(\phi) \quad (10)$$

Приймаючи до уваги рівняння для експортних цін (6) а умову рівноваги на ринку праці  $L_i = L_j \omega_i$ , ми маємо можли-

вість записати рівняння для ідеального індексу цін наступним чином:

$$P_j^{1-\sigma} = \sum_{k=1}^N \frac{Y_k}{\omega_k} \int_{\tilde{\phi}_{kj}}^{\infty} \left( \frac{\sigma \tau_{kj} \omega_k}{(\sigma - 1) \phi} \right)^{1-\sigma} dG(\phi) \quad (11)$$

Система рівнянь (9) та (11) визначає одночасно ідеальний індекс цін та граничний рівень продуктивності експортерів як функцію від економічних змінних та параметрів моделі. Тим не менш наведена система рівнянь не може бути аналітично вирішена, доки ми не задамо явну параметричну форму функції розподілу продуктивності фірм –  $G(\phi)$ .

Далі введемо такі позначення:

$$U_{ij} = 1 - G(\tilde{\phi}_{ij}) \quad (12)$$

та

$$V_{ij} = \int_{\tilde{\phi}_{ij}}^{\infty} \phi^{\sigma-1} dG(\phi) \quad (13)$$

де  $U_{ij}$  – доля фірм країни  $i$ , що експортує в країну  $j$ ; та  $V_{ij}/U_{ij}$  – загальна міра продуктивності експортерів з країни  $i$  в країну  $j$ . Використавши ці позначення, ми можемо записати рівняння для сукупного експорту  $X_{ij}$  з країни  $i$  в країну  $j$ :

$$X_{ij} = \left( \frac{\sigma \tau_{ij} \omega_i}{(\sigma - 1) P_j} \right)^{1-\sigma} Y_j N_i V_{ij} \quad (14)$$

де

$$P_j^{1-\sigma} = \sum_{k=1}^N \left( \frac{\sigma \tau_{kj} \omega_k}{\sigma - 1} \right)^{1-\sigma} \frac{Y_k}{\omega_k} \times V_{kj} \quad (15)$$

Наведена система рівнянь (9), (12)–(15) визначає рівноважні обсяги сукупного двостороннього експорту, ідеальні індекси цін та граничний рівень продуктивності для початку експорту. В роботі Меліца [6] знаходиться доведення існування рівноваги в схожій моделі. Далі ми проаналізуємо властивості цієї моделі виходячи з того, що всі змінні моделі приймають рівноважні значення.

Насамперед, використовуючи особливості наведеної вище моделі, ми визначимо інтенсивну та екстенсивну складові експорту. Ми будемо розуміти екстенсивну складову експорту – як кількість фірм експортерів, а інтенсивну складову експорту – як обсяг експорту, що припадає на одну фірму.

Відповідно ми формально запишемо аналітичні вирази для екстенсивної складової ( $EM_{ij}$ ) та інтенсивної складової ( $IM_{ij}$ ) експорту з країни  $i$  в країну  $j$ :

$$EM_{ij} = L_i U_{ij} \quad (16)$$

та базуючись на умові рівноваги на ринку праці,

$$EM_{ij} = \frac{Y_i}{\omega_i} \times U_{ij} \quad (17)$$

$$IM_{ij} = \left( \frac{\sigma \tau_{ij} \omega_i}{(\sigma - 1) P_j} \right)^{1-\sigma} Y_j \times \frac{V_{ij}}{U_{ij}} \quad (18)$$

**Властивості моделі та ефект на складові торгівлі**

<b>Змінні в моделі</b>	<b>Екстенсивна складова</b>	<b>Інтенсивна складова</b>
Розмір країни експортера	+	+
Розмір країни імпортера	+	+
Фіксовані витрати торгівлі	-	+
Змінні витрати торгівлі	-	-
Частка фірм експортерів	+	+/-
Середня продуктивність експортерів	+/-	+

Слід зауважити, що вираз  $\left(\frac{V_{ij}}{U_{ij}}\right)^{\frac{1}{\sigma-1}}$  представляє со

бою міру сукупної продуктивності серед експортуючих фірм. Крім того, щодо композиції торгівлі виконується таке твердження: добуток екстенсивної та інтенсивної складових дорівнює загальному обсягу експорту.

У таблиці ми наводимо основні властивості запропонованої моделі щодо аналізу впливу різних змінних в моделі на екстенсивну та інтенсивну складові торгівлі відповідно. Математичні докази отриманих властивостей у силу обмеженості обсягів цієї статті ми не наводимо, лише зауважимо про існування строго математичного доведення викладених результатів.

Власне розмір країн, як експортера, так і імпортера, позитивно впливає на екстенсивну та інтенсивну складові торгівлі. Слід зауважити, що фіксовані витрати торгівлі мають різний вплив на компоненти торгівлі, таким чином за інших рівних умов зростання екстенсивної складової, що супроводжується зменшенням інтенсивної складової, може бути доказом зменшення фіксованих витрат торгівлі. В той самий час у межах властивостей наведеної моделі неможливо явним чином визначити ефект середньої продуктивності фірм на екстенсивну складову.

**Висновки**

У даній статті ми демонструємо, що теоретичні моделі міжнародної торгівлі з гетерогенними фірмами можуть бути вдалим інструментарієм для задач вивчення впливу різних економічних змінних на зростання торгівлі в екстенсивній та інтенсивних складових. Основним результатом роботи є встановлення теоретичного факту, що і екстенсивна складова, і інтенсивна складова торгівлі залежать від розміру економік країн торгових партнерів, витрат торгівлі та загальної продуктивності фірм, що діють на світовому ринку.

Для подальшої емпіричної роботи з наведеною моделлю міжнародної торгівлі слід зауважити, що за відповідних умов запропонована модель може бути зведена до узагальненої гравітаційного рівняння. Таким чином, даний підхід моделювання дозволяє емпірично будувати, оцінювати та аналізувати гравітаційні рівняння окремо для екстенсивної та інтенсивної складової торгівлі.

Отже, завдяки наявному теоретичному підґрунтю аргументованою є емпірична оцінка екстенсивної та інтенсивної складових торгівлі за допомогою рівнянь гравітаційного типу. В свою чергу, декомпозиція торгівлі та її подальші емпіричні дослідження дозволяють визначити кількісні оцінки впливу ряду економічних факторів на розвиток міжнародної торгівлі окремих країн та економічних об'єднань.

**Література**

1. Chaney, T. Distorted Gravity heterogeneous firms, market structure and the geography of international trade // Working Paper, University of Chicago, 2006.
2. Helpman, E., Melitz M., Rubinstein, Y. Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes // Quarterly Journal of Economics, Vol. 123, May 2008, pp. 441–487.
3. Hummels, D., Klenow, P.J. The Variety and Quality of a Nation's Exports // American Economic Review, 95 (2005), 704–719.
4. Kandogan, Y. The Reorientation of Transition Countries' Exports: Changes in Quantity, Quality and Variety // William Davidson Institute Working Paper # 631, 2003.
5. Krugman, P. Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade // American Economic Review, vol. 70, pp. 950–959, 1980.
6. Melitz, M. The Impact of Trade on Aggregate Industry Productivity and Intra-Industry Reallocations // Econometrica, vol. 71 no. 6, pp. 1695–1725, 2003.

# Види приватних пенсійних систем у країнах – членах ОЕСР

У статті здійснено порівняння видів приватних пенсійних систем країн ОЕСР та визначено динаміку їх розвитку. Зокрема, наведено класифікацію згідно з функціональним та інституційним підходом, а також проаналізовано дві класичні схеми здійснення пенсійного забезпечення країн – членів ОЕСР.

В статтю осуществлено сравнение видов частных пенсионных систем стран ОЭСР и определена динамика их развития. В частности, приведена классификация в соответствии с функциональным и институциональным подходом, а также проанализированы две классические схемы осуществления пенсионного обеспечения стран – членов ОЭСР.

In the article author made a comparison of types of private pension systems of OECD countries and a momentum of their development. In particular, given a classification according to functional and institutional approach, and analyzed two classic pension scheme of OECD countries.

**Постановка проблеми.** За останні два десятиліття спостерігається помітний перехід до накопичувальної приватної пенсійної системи і управління приватним сектором у рамках обов'язкової пенсійної системи.

Це пов'язано з тим, що накопичувальні пенсійні плани відіграють надзвичайно важливу роль у сприянні безпеки пенсійних виплат у багатьох країнах; надають додаткові гарантії соціально-економічного захисту громадян; підтримують стабільність пенсійної системи; формують значні довгострокові інвестиційні ресурси.

Існує велика різноманітність пенсійних угод у країнах ОЕСР. Тому дослідження видів приватних пенсійних систем, їх розвитку і досвіду інших країн є необхідним та актуальним, особливо з огляду на назріле проведення пенсійної реформи в Україні.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження питань діяльності приватних пенсійних систем, зокрема, видів приватних пенсійних систем, у спеціальній економічній науковій літературі обмежено. Проблематикою пенсійного забезпечення займаються закордонні вчені С. Едвардс, Д. Корсетті, Р. Хольцман, К. Шмідт-Хебель, у тому числі російські науковці В. Басов, О. Морозов, А. Остапович, У. Бірмінгем. А також українські вчені: І. Гнибіденко, Г. Карпенко, С. Коба, Н. Ковальова, В. Кравченко, Д. Леонов, Е. Ліанов, А. Федоренко, В. Гордієнко, Б. Зайчук, Л. Момотюк, Д. Полозенко, Ю. Смоляр, М. Шкуренко та ін.

**Метою даної статті** є здійснення міжкраїнного порівняння видів приватних пенсійних систем країн ОЕСР та визначення основної динаміки їх розвитку.

Практичним завданням є аналіз видів приватних пенсійних систем з метою визначення тенденцій та проблем розвитку і надання подальших рекомендацій щодо підвищення ефективності вітчизняної системи недержавного пенсійного забезпечення.

**Викладення основного матеріалу.** Головною причиною проведення пенсійних реформ із запровадженням накопичувальних приватних систем є старіння населення, яке відбувається внаслідок зменшення народжуваності та збільшення середньої тривалості життя. За даними статистичних прогнозів, демографічна ситуація буде дедалі погіршуватися. Якщо сьогодні в більшості розвинутих країн на одного пенсіонера припадає чотири-п'ять осіб працездатного віку, то до 2025 року це співвідношення становитиме в країнах Європи 1:2,5, у США – 1:3,5 [1].

За оцінками експертів ОЕСР, роль фондування та приватних пенсій продовжуватиме зростати, і в абсолютному виразі і по відношенню до методу покриття поточних виплат солідарної державної системи. Частково – відповідно до урядових цілей скорочення виплат, а частково – через переваги фінансових ринків у поліпшенні диверсифікації ризиків і позитивні макроекономічні наслідки, такі як розвиток ринків капіталу.

Залежно від кола учасників виділяють три типи недержавних пенсійних фондів:

- корпоративні або виробничі фонди: здійснюють пенсійне забезпечення працівників конкретного підприємства чи групи підприємств. Найбільшою мірою враховують соціальні та інвестиційні запити роботодавця;
- професійні фонди: здійснюють пенсійне забезпечення громадян, пов'язаних за родом професійної діяльності. Перевагою таких фондів є те, що в разі зміни місця роботи за працівником зберігається обрана ним схема пенсійного забезпечення;
- відкриті фонди: підходять для високооплачуваних працівників, переважно самозайнятих, проте підходять для будь-яких громадян незалежно від місця та характеру роботи [2].

В Україні найбільша частка активів (53,1%) та учасників (90,4%) належить недержавним пенсійним фондам (НПФ), які створені у формі відкритих пенсійних фондів. Активи професійних фондів становили у 2008 році 66 082,7 тис. грн., або 10,8% загальних активів, корпоративних 221 021,1 тис. грн., або 36,1%, відкритих 325 130,9 тис. грн. (53,1%).

Таким чином, загальні активи НПФ України зросли у 2008 році (незважаючи на кризові явища) на 117,8% і становили 612,2 млн. грн.

Статисти ОЕСР включають активи корпоративних фондів до професійних пенсійних фондів, оскільки ці плани пов'язані

**Таблиця 1. Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів [ 3]**

Показники недержавних пенсійних фондів	2006	2007	2008	Темпи приросту, %	
				2007/2006	2008/2007
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	41,5	55,9	62,3	33,5	11,2
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами, тис. осіб	193	279	482,5	44,6	93,7
Загальні активи НПФ, млн. грн.	137	281	612,2	105,1	117,8

із зайнятістю чи професійними взаємовідносинами між членами плану і організацією, яка встановлює план (ініціатор, спонсор, роботодавець). А роздрібні і малі фонди включають до персональних пенсійних планів (плани, в яких вкладник може самостійно робити вибір серед множини інвестиційних альтернатив і тим самим активно брати участь в управлінні своїми накопиченнями), оскільки доступ до цих планів не вимагає бути пов'язаним взаємовідносинами з працедавцями.

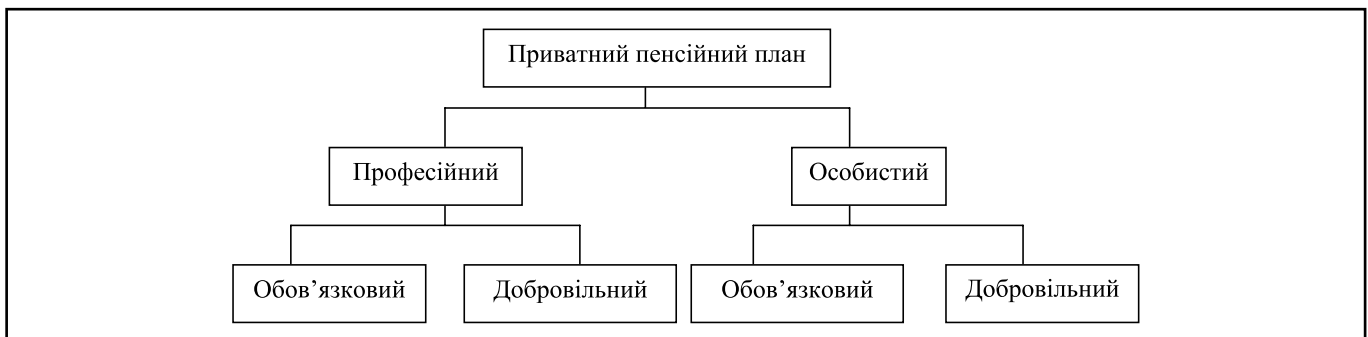
У відповідності із OECD Classification and Glossary [4] класифікація приватних пенсійних планів будується навколо двох ключових термінів (пенсійні плани та пенсійні фонди) та двох основних підходів (функціональний та інституційний). Рис. 1.1 подає класифікацію згідно з функціональним підходом.

Рис. 1.2 подає класифікацію згідно з інституційною перспективою.

Перехід до фондування та управління приватним сектором був особливо виражений в Латинській Америці та Центрально-Східній Європі, де обов'язкові індивідуальні рахунки були введені для заміни частини допомоги по соціальному забезпеченню.

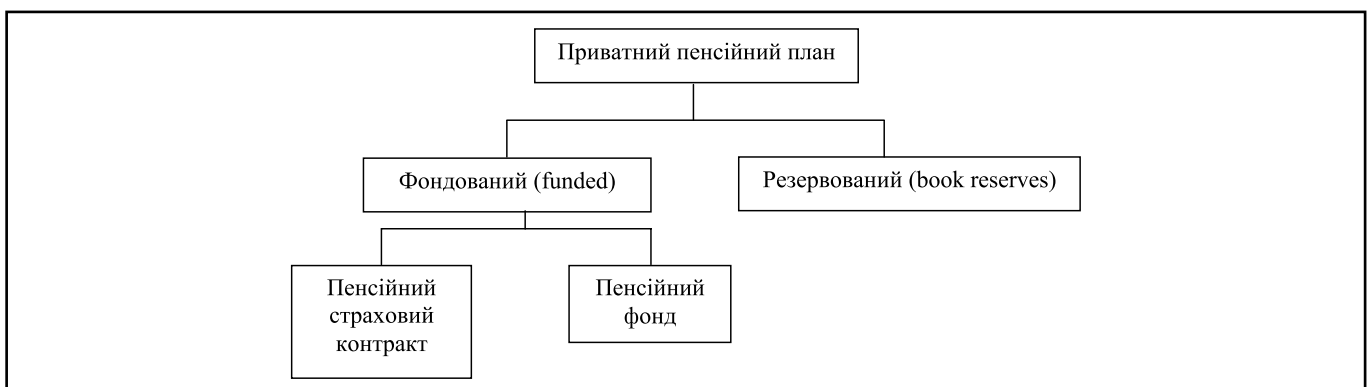
Аналогічна, хоча і менш радикальна реформа відбулася в Швеції з введенням в дію пенсійної системи. Інші країни ОЕСР з обов'язковими професійними пенсійними системами: Австралія, Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія та Швейцарія. У Фінляндії обов'язкова пенсійна система являє собою гібрид солідарної та накопичувальної.

Ряд інших країн ОЕСР мають приватні пенсійні системи, які можуть бути класифіковані як квазіобов'язкові (майже обов'язкові) – на основі колективного договору або автоматичного методу зарахування. Вони забезпечують високий рівень покриття робочої сили – як правило, вище 80 відсотків. Приклади включають в себе професійну пенсійну систему в Данії, Нідерландах та Швеції, а також національну схему пенсійних накопичень Нової Зеландії, відому як Kiwisaver. Табл. 2 описує всі різні види керованих приватних пенсійних планів в країнах ОЕСР. Як показано в табл. 2, чотирнадцять з тридцяти країн ОЕСР мають у тій чи іншій формі обов'язкові або квазіобов'язкові приватні пенсійні системи. Все частіше, отже, приватні пенсійні системи в даний час розглядаються як невід'ємна частина національної системи пенсійного доходу, а не тільки джерело додаткових виплат для вищих доходів працівників.



**Рисунок 1.1. Приватний пенсійний план: функціональна структура**

Джерело: OECD (2005), *Private Pensions: OECD Classification and Glossary*, OECD, Paris; *OECD Private pension outlook 2008*.



**Рисунок 1.2. Приватний пенсійний план: інституційна структура**

Джерело: OECD (2005), *Private Pensions: OECD Classification and Glossary*, OECD, Paris; *OECD Private pension outlook 2008*.

Таблиця 2. Види приватних пенсійних планів у країнах ОЕСР

Країна	Фондовані пенсійні плани		Резервовані (book reserve) професійні плани <sup>3</sup>
	професійні <sup>1</sup>	особисті <sup>2</sup>	
Австралія 4	Обов'язкове і добровільне пенсійне забезпечення	Обов'язкове і добровільне	
Австрія	Добровільне	Добровільне	+
Бельгія	Добровільне	Добровільне	
Канада	Добровільне	Добровільне	+
Чеська Республіка	Немає	Добровільне	
Данія	Обов'язкове, квазіобов'язкове і добровільне	Квазіобов'язкове і добровільне	
Фінляндія	Обов'язкове і добровільне	Добровільне	
Франція	Добровільне	Добровільне	+
Німеччина	Добровільне	Добровільне	+
Греція	Добровільне	Добровільне	
Угорщина	Немає	Обов'язкове і добровільне	
Ісландія	Обов'язкове і добровільне	Добровільне	
Ірландія	Добровільне	Добровільне	
Італія 5	Добровільне	Добровільне	
Японія	Добровільне	Добровільне	
Корея	Добровільне	Добровільне	+
Люксембург	Добровільне	Добровільне	+
Мексика	Добровільне	Обов'язкове і добровільне	+
Нідерланди	Квазіобов'язкове і добровільне	Добровільне	
Нова Зеландія	Добровільне	Квазіобов'язкове і добровільне	
Норвегія	Обов'язкове і добровільне	Добровільне	
Польща	Добровільне	Обов'язкове і добровільне	
Португалія	Добровільне	Добровільне	
Словацька Республіка	Добровільне	Обов'язкове і добровільне	
Іспанія	Добровільне	Добровільне	+
Швеція	Квазіобов'язкове і добровільне	Обов'язкове і добровільне	+
Швейцарія	Обов'язкове і добровільне	Добровільне	
Туреччина	Обов'язкове і добровільне	Добровільне	
Велика Британія	Добровільне	Добровільне	
США	Добровільне	Добровільне	

**Примітки:** 1. Пенсії є квазіобов'язковими (майже обов'язковими), якщо вони забезпечуються шляхом великих (національних або галузевих) колективних переговорних угод або за допомогою загальнонаціональних пенсійних планів, пов'язаних з автоматичним зарахуванням. Квазіобов'язкові угоди, як правило, охоплюють більшу частину робочої сили.

2. Особисті обов'язкові плани проводяться в основному через національні пенсійні плани, що базуються на індивідуальних рахунках.

3. Відноситься тільки до країн, де резервування (book reserves) є основним джерелом пенсійного доходу.

4. Особи можуть вибирати між обов'язковими пенсійними фондами, які є професійними (галузевими чи корпоративними) або особистими (роздрібний пенсійний фонд).

5. В Італії з 2007 працівникам приватного сектору доводиться вирішувати, куди вкладати свої щорічні забезпечення: в пенсійний план або тримати його у своїй фірмі. Якщо співробітники не роблять активний вибір протягом шестимісячного періоду (починаючи з 1 січня 2007 року для літніх працівників і від дати найму для нових співробітників), то це забезпечення буде автоматично сплачуватися у професійні пенсійні плани. Тим не менш більша частина працівників приватного сектору відмовилася від приватних пенсійних систем.

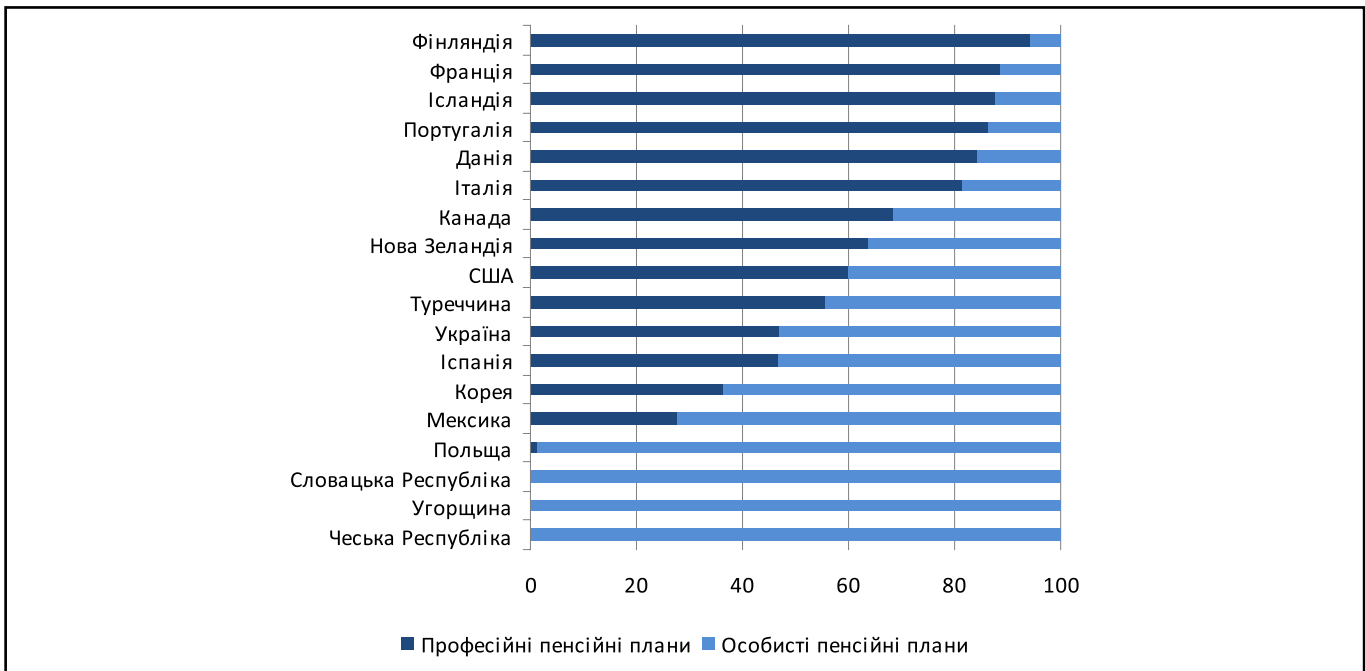
Джерело: OECD Global Pension Statistics; OECD Private pension outlook 2008

Загалом активи професійних пенсійних фондів таких країн, як Канада, Данія, Фінляндія, Франція, Греція, Люксембург, Норвегія, Швейцарія, становлять майже 100% їх загальних активів пенсійних фондів. Більше 90%: Ісландія, Італія, Корея, Португалія та США. Активи персональних пенсійних фондів Чеської Республіки, Угорщини та Польщі майже стовідсотково складають загальні приватні пенсійні активи. Також більша частина пенсійних активів залучена через персональні фонди у Мексиці (74%), Словацькій Республіці (67%) та Іспанії (63,6%).

Таким чином, майже в усіх країнах ОЕСР основним видом приватної пенсійної угоди залишаються професійні (на базі роботодавця) плани за участю не прибуткових організацій

(пенсійних фондів або страхових компаній) чи договірних фондів як фінансового посередника. Винятком є Мексика, Польща та Словацька Республіка. У цих країнах приватні пенсійні плани поширюються безпосередньо на співробітників, минаючи роботодавців, і хоча професійні механізми існують, вони зменшені обов'язковими особистими планами.

Залежно від країни професійні та особисті пенсійні плани можуть бути повністю добровільні, добровільний заміник соціального забезпечення (договірні), мати квазіобов'язковий або обов'язковий характер. Участь у професійних пенсійних планах носить добровільний характер у таких країнах, як Бельгія, Канада, Німеччина, Ірландія, Іспанія, Італія, Нова Зеландія, Португалія, Іспанія та США. Роботодавці не зо-



**Рисунок 2. Приватні пенсійні активи за типом пенсійного плану, 2007 рік, % загальних активів**

Джерело: OECD Global Pension Statistics; OECD Private pension outlook 2008 та власні розрахунки.

бов'язані фінансувати пенсійні плани для своїх працівників, їм пропонується зробити це через податкові пільги. Професійні пенсійні плани в цих країнах, як правило, одного роботодавця, але існують також плани декількох роботодавців і всієї галузі.

Добровільні «договірні» приватні пенсійні плани з державною пенсійною системою практикуються у Великій Британії і Японії. У Великій Британії працівники і роботодавці можуть брати участь у системі соціального забезпечення не у повній мірі, так скорочення внесків в обмін на скорочення виплат. Якщо компанія обирає не брати участь, вона має забезпечувати працівникам втрачені виплати по соціальному забезпеченню.

Аналогічний дизайн «договірних» планів для роботодавців у Японії. Однак починаючи з 1990-х років багато компаній прийняли рішення повернутися до державної пенсійної системи.

Данія, Нідерланди та Швеція є прикладами країн, де професійні плани є квазіобов'язковими (не вимагаються за законом, а забезпечуються у відповідності з трудовими договорами). Зазвичай вони діють у рамках загальнонаціональних або галузевих колективних договорів. У Нідерландах, наприклад, немає жодних правових зобов'язань для роботодавців щодо пенсійного забезпечення. Тим не менш участь у галузевому пенсійному фонді часто передбачена в колективній трудовій угоді. Швеція, з іншого боку, підтримує професійні плани за загальнонаціональними колективними угодами між роботодавцями та працівниками. Обидві країни вимагають, щоб постійні працівники приєдналися до професійних пенсійних планів.

Професійні пенсійні плани є обов'язковими у деяких країнах ОЕСР, таких як Австралія з її системою пенсійних га-

рантій, Фінляндія, яка має пенсійну схему пов'язану з доходами, а також Швейцарія, яка забезпечує працівника пенсійними та за інвалідністю страховими планами. Нормативно-правова база в цих країнах вимагає, щоб роботодавці здійснювали внески у відсотках від заробітної плати працівників у пенсійний фонд.

У рамках нещодавньої пенсійної реформи ряд країн Центрально-Східної Європи також ввели обов'язкові особисті пенсійні схеми, які частково замінили виплати старої державної пенсійної системи. Такі плани були прийняті в Угорщині (1998), Польщі (1999) та Словацькій Республіці (2005).

Швеція також запровадила фондований рівень як частину своєї статутної схеми в 2000 році. За системою частка індивідуальних загальних внесків на соціальне забезпечення – 2,5 з 18,5% – зараховані на повністю фондований особовий рахунок. Цей внесок є обов'язковим і управляється приватною установою [4].

Відносний розмір професійних і особистих пенсійних планів може бути в значній мірі пояснений тим, наскільки вони є обов'язковими. Як показано на рис. 2, у таких країнах, як Данія, Фінляндія та Ісландія, де професійні пенсії є обов'язковими або квазіобов'язковими, домінують професійні приватні пенсійні системи, в той час як особисті плани носять добровільний характер. З іншого боку, в таких країнах, як Угорщина, Мексика, Польща та Словацька Республіка, особисті пенсійні плани превалюють для більшості активів під управлінням.

Професійні пенсії фінансуються через пенсійні фонди в більшості країн ОЕСР, основний виняток становлять такі країни, як Данія, Норвегія та Швеція, де велику роль відіграють контракти пенсійного страхування, а також Німеччина, де резервування є основним видом фінансового посеред-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

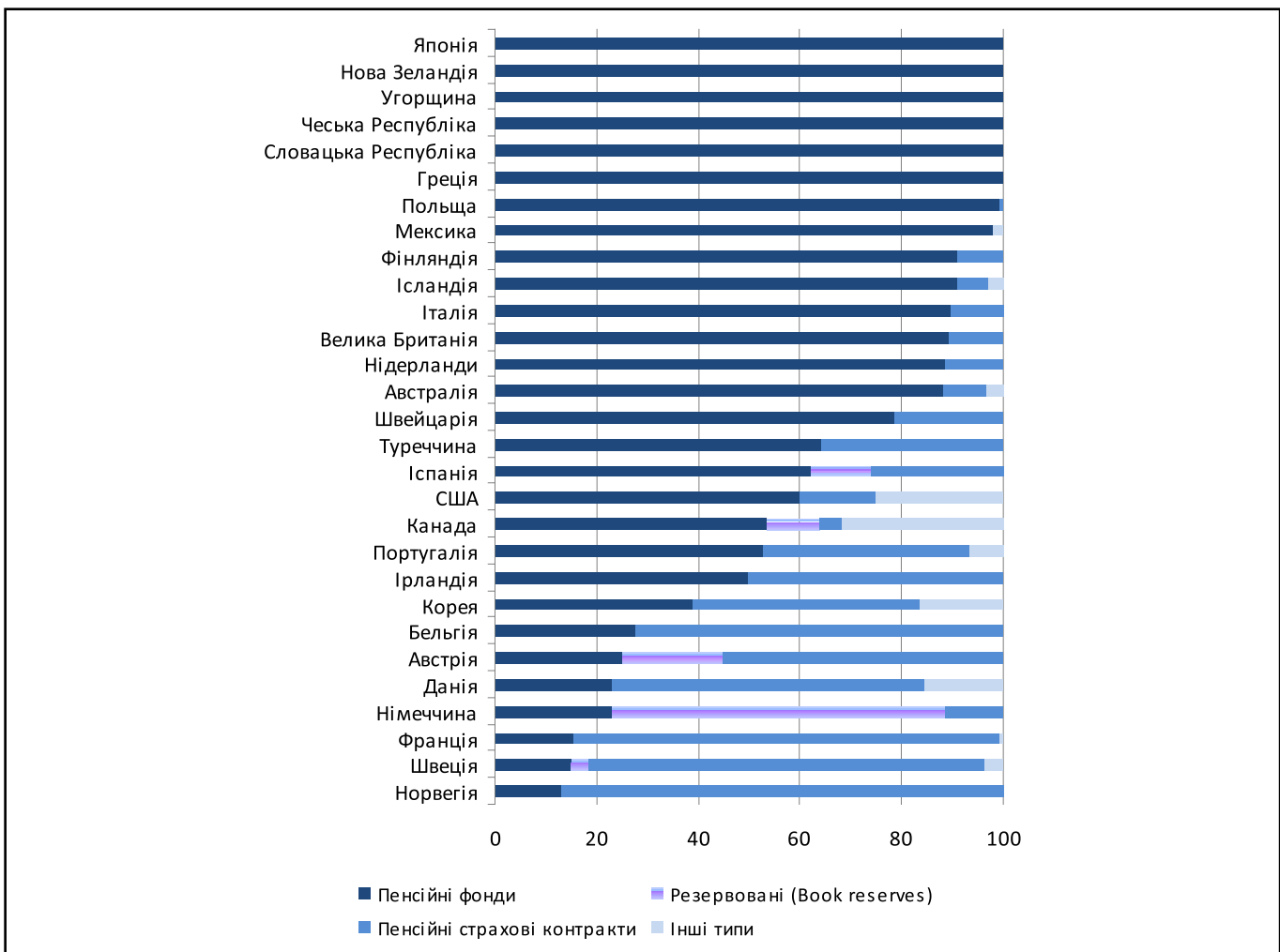
ництва для професійних пенсійних планів. Особисті пенсійні плани часто фінансуються через пенсійні страхові контракти або фінансові продукти, що надаються банками, і управліннями активів (наприклад, взаємними фондами). Основним винятком цієї загальної тенденції є обов'язкові особисті пенсійні плани в таких країнах, як Угорщина, Мексика, Польща та Словацька Республіка. Ці системи фінансуються лише через пенсійні фонди.

У 2007 році приватний пенсійний ринок ОЕСР становив приблизно \$27,8 трлн. З цієї суми 64,2%, або \$17,9 трлн., було зібрано пенсійними фондами; 17,7% на суму \$4,9 трлн. пенсійними продуктами, що надаються банками чи компаніями з управління інвестиціями; 16% (\$4,4 трлн.) було зібрано в пенсійних контрактах страхування життя і 2,1% (\$0,6 трлн.) були резервовані.

Досліджуючи пенсійні активи країн ОЕСР за типом фінансового посередника (рис. 3 та дані, отримані з <http://stats.oecd.org>), робимо висновок про те, що 100% пенсійних активів таких країн, як Австрія, Бельгія, Чеська Республіка, Греція, Угорщина, Люксембург, Нідерланди, Нова Зеландія, Словацька Республіка, Швейцарія, Туреч-

чина; 99% Польща, 98% Мексика, 97% Ісландія, 96,3% Австралія, 91% Фінляндія, 89% Португалія, 84% Іспанія, залучається через автономні пенсійні фонди. У Франції, Швеції, Данії, Норвегії здебільшого пенсійні активи залучаються через пенсійні страхові контракти (84, 78, 61 та близько 90% відповідно).

В Україні приватні пенсійні активи залучаються через недержавні пенсійні фонди. Нагальним для України є внесення змін до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення», чітко визначивши, що страхові компанії можуть брати участь на етапі накопичення недержавних пенсій виключно шляхом створення і реєстрації окремої юридичної особи – недержавного пенсійного фонду, а також шляхом залучення адміністратора, компанії з управління активами та зберігача і здійснення діяльності згідно із Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення», а також внести зміни до Закону України «Про страхування», передбачивши, що компанії із страхування життя можуть здійснювати недержавне пенсійне забезпечення лише відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [5].



**Рисунок 3. Приватні пенсійні активи за типом фінансового посередника, 2007 рік, % від загальних активів**

Джерело: OECD Global Pension Statistics, OECD Private pension outlook 2008.

У світовій практиці найпоширенішими є дві класичні схеми здійснення пенсійного забезпечення.

Перша схема зі встановленими внесками (схема DC). За схемою DC вкладник робить встановлені наперед внески на користь учасників схеми. Сума внеску становить певну частку або зарплати працівника, або доходу вкладника. При цьому пенсійна схема не гарантує якийсь-небудь рівень пенсійних виплат. Величина виплат учасників, який вийшов на пенсію, залежить від зростання вартості активів схеми. Тобто вони визначаються якістю інвестиційного управління активами пенсійного фонду. У багатьох фондах такого типу дозволяються також додаткові внески з боку працівників. Пенсійний фонд із фіксованими внесками фактично є фондом заощаджень, що резервується підприємцями. Капітал, накопичений у фонді, належить працівникові навіть у разі його звільнення і може бути переміщений у інший фонд. У зв'язку з тим що спонсор пенсійного фонду з планом встановлених внесків не встановлює визначеного розміру пенсійних виплат, усі інвестиційні ризики лягають на самих працівників.

Друга схема зі встановленими виплатами (схема DB). За такої схеми вкладник бере на себе зобов'язання накопичити на користь учасника таку суму пенсійних коштів, аби надалі працівникові (або його сім'ї в разі смерті до виходу на пенсію), що пішов на пенсію, періодично виплачувалася встановлена сума. Величина пенсійних виплат залежить від періоду перебування учасника у трудових відносинах із вкладником та його зарплати. Виплати можуть також індексуватися відповідно до індексу вартості життя, що зменшує ризик падіння їхньої купівельної спроможності. Особливістю фондів із встановленими виплатами є те, що весь інвестиційний ризик повністю несе компанія – спонсор пенсійного плану. Застосування схеми DB є ризикованішим. Це безпосередньо пов'язано з рівнем розвитку та стабільністю економічної ситуації в державі, оскільки є велика ймовірність допущення помилок при розрахунку сум пенсійних внесків і виплат [6].

У свою чергу, схема або план зі встановленими виплатами класифікується на три основні типи: «традиційний», «змішаний» і «гібридний» (за класифікацією ОЕСР):

– «традиційний» план зі встановленими виплатами – це схема (або план), за якою виплати пов'язані формулою з заробітною платою працюючих, тривалістю їх зайнятості чи іншими факторами;

– «гібридний» план – це план, де виплати залежать від ставки доходу довірених внесків. Ця ставка доходу є визначена у правилах плану, незалежно від фактичного доходу на підтримуючі активи (фіксовані, індексовані за ринковим критерієм, прив'язані до заробітної плати чи росту доходу) або ж розрахована з посиланням на фактичний дохід будь-яких підтримуючих активів і гарантією мінімального прибутку, визначеного у правилах плану;

– «змішаний» план – це план, який має два відокремлених компоненти схеми DB та DC, але які відносяться як частини одного й того ж плану [7].

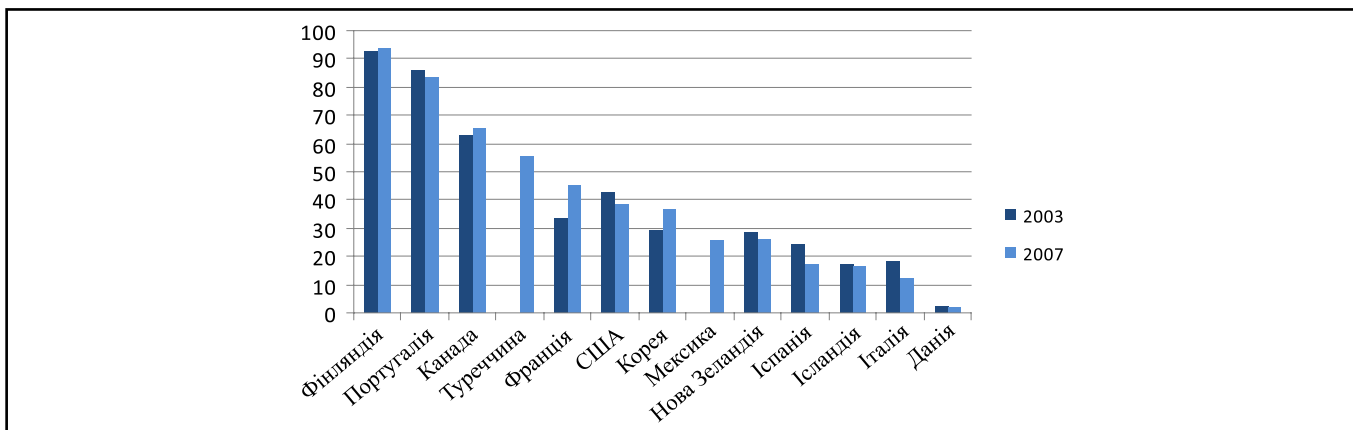
Проаналізувавши активи пенсійних планів з фіксованими (встановленими) виплатами країн ОЕСР за 2007 рік, ми приходимо до висновку, що такі країни, як Фінляндія, Франція, Норвегія, користуються виключно схемою зі встановленими виплатами. Окрім того, у таких країнах, як Канада (97,6%), Корея (90%), Люксембург (85,7%), Португалія (94,7%), Туреччина (55,7%) та США (64,3%), у переважній більшості використовують схему з фіксованими виплатами.

На відміну від зазначених країн такі країни, як Чеська Республіка (захищені плани), Греція (незахищені), Угорщина (незахищені), Польща (незахищені), Словацька Республіка (незахищені) (тобто здебільшого країни, ринки яких формуються) та Швейцарія (захищені), використовують виключно схему із встановленими внесками. Причому за таким пенсійним планом (в основному) формують пенсійні активи також Данія (зах. 92,1%), Ісландія (зах. 83%), Італія (28,9% – захищені і 57,6% – незахищені), Мексика (зах. 73,8%), Нова Зеландія (незах. 73,8%), Іспанія (незах. 98,7%).

В Україні законодавці вирішили встановити для діяльності недержавних пенсійних фондів схему з «визначеними внесками». У міжнародній практиці намагаються відійти від схем з «визначеними виплатами», які вважаються ризикованими, оскільки забезпечення довгострокового фінансування таких програм є проблематичним.

Міжнародний досвід свідчить, що схеми з «визначеними виплатами» не лише обходяться роботодавцю дорожче; нерідко право власності на внески роботодавця не набувається працівниками негайно, а роботодавці не мають можливості чи бажання фінансувати у повній мірі видатки таких пенсійних програм. Коли працівники досягають пенсійного віку, дуже часто виявляється, що роботодавці не здійснили належне фінансування чи інвестиції не забезпечили необхідний рівень пенсійних виплат, і працівники не отримують пенсій на обіцяному рівні [5].

Професійні пенсійні плани у країнах ОЕСР – традиційно схеми DB. Однак останніми роками спостерігається перехід до планів DC, особливо у Великій Британії і в США, де компанії закрили або заморозили їх плани DB чи перетворили на DC, в основному в результаті побоювань з приводу зростання тривалості життя і нових правил, що стосуються їх зобов'язань. У 1980 році близько 32% активних членів професійних пенсійних планів у США належали планам DC. Це співвідношення подвоїлося протягом найближчих 15 років і досягло 64% у 1995 році, 71% у 2003 році (за даними Міністерства праці). В країні існує стала тенденція до скорочення частки планів DB та зростання DC. Урядовий Департамент Великої Британії повідомив, що кількість працівників, що належать до планів DB, впала з 4,8 млн. у 2000 році до 3,7 млн. осіб у 2005 році. Цей перехід також стався в Канаді, хоча більш повільними темпами: плани DC збільшили частку членів з 8% у 1990 році до 16% в 2004 році; у приватному секторі на схему DC доводилося 25% всіх членів в 2004 році у порівнянні з 13% десять років до того.



**Рисунок 4. Приватні пенсійні активи планів зі встановленими виплатами для вибраних країн ОЕСР, 2003–2007 роки, % від загальних активів**

Джерело: OECD Global Pension Statistics, OECD Private pension outlook 2008.

Проте професійні пенсійні плани у Фінляндії, Японії, Німеччині, Нідерландах, Норвегії, Швейцарії в значній мірі залишаються планами зі встановленими виплатами (DB), що охоплюють більше 80% учасників цих планів. Тим не менш в Японії, Німеччині та Швейцарії професійні плани частіше є гібридом DB–DC, в яких виплати базуються на основі внесків плюс фіксований гарантований дохід на них. Голландські професійні пенсійні фонди також ввели деякі риси планів DC в свої плани DB, створивши їх також гібридного типу. В Нідерландах професійні пенсійні плани схожі до планів DB в тому, що накопичені пенсійні права базуються на заробітній платі працівника та років служби, і ставки внеску можуть бути підняті у зв'язку з нестачею коштів. Але вони подібні до планів DC в тому, що щорічний коефіцієнт індексації застосовується до накопичених прав активних працівників та виплат працівників, що вийшли на пенсію, пов'язані з інвестиційними прибутками [4].

Після чилійської реформи 1981 року більш ніж в десяти країнах Латинської Америки та Центрально–Східної Європи (наприклад, Мексика, Угорщина, Польща, Чеська Республіка) замінили державні пенсійні системи DB частково або в повному обсязі планами DC, які управляються приватними фінансовими інститутами.

У більшості країн ОЕСР, по яких є дані, плани DB постійно знижують частку від загальних активів (рис. 4). У Сполучених Штатах активи планів DB скоротилися на 22 процентних пункти з 60% від загального обсягу активів у 1985 році до 38,1% у 2007 році. Та ж тенденція спостерігається в Італії, Новій Зеландії, Португалії та Іспанії. В Італії, наприклад, частка DB активів у загальному обсязі активів знизилася з 18,4% у 2003 році до 12,1% у 2007 році. Ця тенденція визначається в Італії Законодавчим декретом №124 від 1993 року, який закриває всі існуючі DB плани для нових членів. Багато з них згодом ліквідується або перетворені в плани DC.

Незважаючи на інтенсивність переходу до планів DC, частка планів DB від загального обсягу активів залишається на дуже високому рівні в деяких країнах ОЕСР, таких як Фінляндія з 94%

і Португалії з 84%. Частка планів DB навіть збільшилася у Фінляндії та інших країнах, зокрема Канаді, Франції та Кореї.

### Висновки

Виходячи з наведеного аналізу видів приватних пенсійних систем у країнах ОЕСР можна зробити такі висновки та узагальнення.

Існує велика різноманітність пенсійних угод у країнах ОЕСР. Пенсійне забезпечення через приватні пенсійні механізми може мати форму обов'язкових або добровільних угод.

Вони можуть бути пов'язані з трудовими відносинами, створюючи професійні пенсійні плани, або ж вони можуть бути засновані на контрактах між приватними особами і забезпечувачами приватних пенсійних послуг, утворюючи особисті пенсійні плани.

Крім того, пенсійне забезпечення може бути досягнуто домовленостями з встановленими внесками або встановленими виплатами. Плани з встановленими внесками – це плани, згідно з якими спонсор плану платить фіксовані внески і не має зобов'язання сплачувати додаткові внески на поточний план на випадок несприятливого функціонування плану, в той час як з встановленими виплатами – це плани, інші ніж плани з встановленими внесками, і загалом класифікуються на три типи: «традиційні», «змішані», «гібридні» плани.

Останніми роками спостерігається перехід до планів із встановленими внесками, оскільки забезпечення довгострокового фінансування планів з встановленими виплатами є проблематичним.

### Література

1. Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Навчальний курс / Зайчук Б.О., Зарудний О.Б., Березіна С.Б., Александров В.Т., Недбаєва С.М. – К.: АВТ, 2004. – 256 с.
2. Зимовець В.В. Фінансове посередництво: Навч. посіб. / Зимовець В.В., Зубик С.П. – К.: КНЕУ, 2005. – 288 с.
3. Підсумки діяльності недержавних пенсійних фондів за 2008 рік. – Доступний з <[http:// www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua)

4. OECD Private pension outlook 2008. – Доступний з <<http://www.oecd.org/daf/pensions/outlook>

5. Роль страхових компаній в системі недержавного пенсійного забезпечення / Проект розвитку ринків капіталу // USAID, квітень 2006 р.

6. Терещенко Г.М. Проблеми розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні / Терещенко Г.М., Мусатова Т.А. // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 76–88.

7. <http://stats.oecd.org>

8. Четыркин Е. Мировой опыт реформирования пенсионных систем / Четыркин Е., Кабалкин С. // Вопросы экономики. – 2000. – №8. – С. 121–130.

9. Момотюк Л.Е. Роль недержавних пенсійних фондів у системі пенсійного забезпечення / Момотюк Л.Е. // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 71–77.

10. [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

М.Д. БІЛИК,

д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Фінансова стратегія як складова частина загальної стратегії підприємства

*У статті розглянуто сутність фінансової стратегії підприємства, її зв'язок із загальною стратегією, необхідність вичленення, рівні реалізації фінансової стратегії та відмінності залежно від конкретного рівня, найхарактерніші її варіанти та вибір її підприємством у конкретних умовах.*

*В статье рассмотрена сущность финансовой стратегии предприятия, ее связь с общей стратегией, необходимость выделения, уровня реализации и отличия в зависимости от конкретного уровня, характерные ее варианты и выбор ее предприятием в конкретных условиях.*

**Постановка проблеми.** В системі перспективних розробок підприємства Фінансова стратегія є основною. Це складна багатофакторно орієнтована модель дій і заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку в області формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу підприємства. Економічна сутність фінансової стратегії зумовлена фінансовими відносинами підприємства з іншими економічними суб'єктами і державними органами влади, взаємодією з ними в процесі здійснення ділових відносин в області фінансів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В роботах зарубіжних і вітчизняних вчених поняття «фінансова стратегія» зустрічається при висвітленні окремих проблем управління фінансами. Так, Г. Клейнер розглядає інвестиційно-фінансову стратегію [1], а А.Г. Мовсесян – інтеграційно-фінансову стратегію [2], досліджуючи сучасний стан процесів інвестицій і інтеграції.

Фінансову стратегію пов'язують також з розробкою інших фінансових проблем. Так, Л.М. Павлова у своєму дослідженні стверджує, що «внутрішній фінансовий менеджмент, який включає внутрішню фінансову стратегію і є відмінним від портфельної стратегії» [3].

І.О. Бланк підкреслює, що: «Стратегія формування інвестиційних ресурсів є важливим складовим елементом не тільки інвестиційної, але і фінансової стратегії компанії (фірми)» [4].

**Мета статті** – розкрити сутність фінансової стратегії та її значення як складової загальної стратегії підприємства, показати необхідність її виділення та визначити можливі варіанти її в сучасних умовах для вибору конкретним підприємством.

**Викладення основного матеріалу.** У зв'язку із зростанням ролі фінансових відносин у змінюючих умовах ринкового середовища при ускладненні функцій фінансових менеджерів, підвищенні інтенсивності праці та їх відповідальності, значення фінансової стратегії зростає.

В умовах динамічного і складного розвитку економіки є природним трансформація такого параметру стратегії підприємства у фінансову стратегію.

Необхідність виділення фінансової стратегії в самостійну частину загальної стратегії підприємства зумовлена:

- диверсифікованістю діяльності великих підприємств через охоплення ними різних ринків, у тому числі фінансових;
- потребами пошуку джерел фінансування стратегічних проектів;
- наявністю єдиної для всіх підприємств кінцевої мети при виборі стратегічних орієнтирів і їхньої оцінки – максимізації фінансового ефекту;
- розвитком міжнародних і національних фінансових ринків для запозичення фінансових ресурсів та прибуткового розміщення капіталу, що пов'язано з посиленням ролі фінансів у життєдіяльності підприємств.

У найбільш загальному вигляді фінансова стратегія підприємства являє собою визначення економічної мети і результатів діяльності підприємства, обсягу ресурсів та забезпечення їх при заданій загальній стратегії підприємства.

Відповідно до концепції економічної доданої вартості (EVA)[5] ефективна фінансова стратегія підвищує вартість підприємства для акціонерів – оптимальне співвідношення акціонерного і позикового капіталу дозволяє мінімізувати загальну вартість капіталу, одночасно забезпечити себе фінансовими ресурсами за оптимальною ціною і зберегти

достатню фінансову гнучкість. Ефективна фінансова стратегія також включає дивідендну політику і політику викупу акцій, що служать інтересам акціонерів. Вона має відповідати діловому ризику і потребам фінансування бізнес-плану та враховувати фінансові цілі підприємства, потреби фінансування та ринкові умови.

Поняття «фінансова стратегія» близьке до стратегічного менеджменту, тому що охоплює ті елементи управління підприємством, яким не приділяється достатньої уваги при визначенні і застосуванні загальної стратегії розвитку підприємства (ресурси, механізм, конкретизація мети і завдань). Ефективна фінансова стратегія підтримує своїми ініціативами загальну стратегію підприємства і є сполучною ланкою між довгостроковою метою, напрямом руху капіталу й оперативним управлінням. Крім всього іншого, фінансова стратегія обов'язково має включати систему комунікацій з усіма зацікавленими сторонами, систему винагород, і, як окремий елемент, внутрішню і зовнішню звітність.

Фінансова стратегія інкорпорує в собі цілі, плани їхнього досягнення і системи комунікації, мотивації і контроль [6]. У першому наближенні фінансова стратегія зводиться до двох рішень: щодо структури капіталу та щодо дивідендної політики [7].

У рамках фінансової стратегії повинна формуватися фінансова модель підприємства з позиції, як структури активів, так і пасивів, а також, увага має приділятися одночасно як блоку рентабельності, так і блоку ліквідності з огляду на ряд випадків їхнього конфліктуєчого характеру, управління точкою беззбитковості підприємства, зміною структури постійних і змінних витрат, фінансової стійкості підприємства, управління фінансовим циклом.

До компетенції фінансової стратегії підприємства відносяться [8]:

- способи порівняння різних напрямків діяльності підприємства;
- вибір критеріїв зовнішньої звітності підприємства (для різних структурних підрозділів);
- управління структурою капіталу (для залучення інвестицій з оптимальними ризиками і рівнями ROE);
- конфігурація портфеля нагромадження вартості підприємства;
- структура звітності усередині підприємства (проекти, напрями);
- розподіл ресурсів серед структурних підрозділів підприємства;
- критерії щодо злиття, поглинання, поділу – продажу підприємства;
- врахування і фінансова оцінка ризиків (оптимальна точка risk/return).

Фінансова стратегія має відповідати необхідному рівню ділового ризику, потребам фінансування бізнес-плану, визначати фінансові цілі підприємства, потреби фінансування, дивідендну політику і враховувати ринкові умови.

Для всіх підприємств фінансова стратегія не однакова і залежить від розмірів підприємств, стадії їх розвитку, сфери діяльності, фінансового стану, обсягу та напрямів розміщення ресурсів.

Окремі вчені вважають, що фінансова стратегія не окрема економічна категорія [9], а є лише інструментом реалізації загальної стратегії підприємства та генеральний план дій по забезпеченню підприємства коштами [10]. Фінансова стратегія підприємства містить у собі аналіз фінансового стану, оптимізацію основних і оборотних засобів, розподілу прибутку, безготівкових розрахунків, податкову і цінову політику, політику в області цінних паперів.

Слід підкреслити, що виділяють генеральну й оперативну фінансові стратегії. Період оперативної фінансової стратегії обмежується одним роком, додаючи їй функцію оперативного фінансового планування.

Фінансова стратегія підприємства повинна бути спрямована на виконання п'яти цілей:

- 1) забезпечення підприємства необхідними коштами і на цій основі його стабільності і ліквідності;
- 2) забезпечення його рентабельності й одержання оптимального прибутку;
- 3) задоволення матеріальних і соціальних потреб працівників і власників підприємства;
- 4) максимізація ринкової вартості підприємства;
- 5) зростання економічної доданої вартості (EVA).

В основі своєї фінансова стратегія підприємства являє собою систему довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства, зумовлених його фінансовою ідеологією, і найефективнішими шляхами їхнього досягнення [11]. У формуванні фінансової стратегії підприємства виділяють такі етапи:

- 1) визначення загального періоду формування фінансової стратегії;
- 2) дослідження факторів зовнішнього фінансового середовища і кон'юнктури фінансового ринку;
- 3) формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства;
- 4) конкретизація цільових показників фінансової стратегії за періодами її реалізації;
- 5) розробка системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації фінансової стратегії;
- 6) оцінка ефективності розробленої фінансової стратегії за критеріями: узгодженості фінансової стратегії з загальною стратегією розвитку підприємства; внутрішньої збалансованості фінансової стратегії; реальності реалізації фінансової стратегії; прийнятності рівня ризиків, зумовлених реалізацією фінансової стратегії; результативності розробленої фінансової стратегії.

Фінансова стратегія підприємства характеризує різні відносини підприємства у виробничій, кредитній, інвестиційній та фінансовій сферах господарювання. Вона визначає поведінку підприємства на ринку, формування його ринкової

позиції в зв'язку зі станом, використанням фінансових ресурсів, а також грошово-кредитних інструментів.

Фінансова стратегія насамперед орієнтована на довгострокову перспективу або на рішення ключової пріоритетної задачі в конкретному періоді часу. Таким чином, визначення «фінансова» указує на економічну природу таких базових категорій, як фінанси, гроші, кредит, капітал, ресурси тощо.

Вважаємо, що концепція фінансової стратегії підприємства має формуватися з врахуванням [12]: загальної теорії стратегії розвитку підприємства; сутності фінансів; специфіки фінансової стратегії, обумовленої функціями фінансів і пов'язаними з ними категоріями (гроші, кредит, капітал, тощо); особливостями реалізації фінансової стратегії в сучасних умовах розвитку економіки України.

Структурна перебудова реального сектору економіки, диверсифікованість і децентралізація виробництва, посилення міжнародної виробничої конкуренції зумовлюють зміни фінансової стратегії підприємств, модифікації механізму їхнього кредитування. Підприємства змушені орієнтуватися на короткострокові джерела фінансування для виконання виробничих програм, зниження співвідношення позикових коштів до власних.

На основних ринках кредитів і позик проглядається прагнення підприємств знизити ризикованість фінансових операцій, максимально розосередити ризик, переключивши його на індивідуальних інвесторів, банки й інших агентів відтворення. Менеджера підприємства, що займається фінансовою стратегією, хвилюють не стільки поточні витрати, скільки ризик, пов'язаний з використанням різних інструментів кредитування. Тому важливо ефективно використовувати всі тимчасово вільні фінансові ресурси, що виступають рівноцінним джерелом прибутку, вносять при цьому свій внесок у прибутковість підприємства. Практично мова йде про використання різноманітних фінансових інструментів для підвищення ефективності використання ліквідних ресурсів.

Концепція фінансової стратегії містить у собі й рішення питань залежності фінансових рішень, досягнутих у процесі управління фінансами, від зовнішніх факторів. Положення теорії фінансового менеджменту базуються на сутнісному економічному змісті і функціях фінансів як економічної категорії, а також на тенденціях, що намітилися в останній час в умовах глобалізації фінансових ринків, фінансових відносин, на дифузійних процесах взаємопроникнення і природної трансформації традиційних факторів внутрішнього фінансового середовища підприємства в зовнішні, і навпаки. Ускладнення зв'язків між підприємствами зумовлює усю велику орієнтацію фінансової діяльності підприємства на зовнішні умови (на національному і світовому фінансовому ринках). Внутрішні фінансові відносини підприємства багато в чому залежить від зовнішніх факторів: систем державного регулювання, правових обмежень, ринкових тенденцій і коливань тощо.

За своєю сутністю відрізняються категорії «фінанси», «фінансовий менеджмент» та «фінансова стратегія». Якщо фі-

нанси – це система (сукупність) економічних відносин, то фінансовий менеджмент – це управління фінансовими відносинами, а фінансова стратегія є модель використання можливостей підприємства, його дії на стратегічну перспективу для досягнення поставлених цілей, в основу формування якої покладене управління фінансовими ресурсами.

Формування і розподіл прибутку, забезпечення прибутковості інвестицій за допомогою застосування фінансових методів і інструментів тощо, означає задоволення чийось інтересів і в підсумку участь у реалізації сукупного соціального ефекту. Фінансова стратегія завжди повинна враховувати як інтереси власника, так і інтереси інших суб'єктів взаємодії. Все вище викладене дозволяє зробити такі висновки:

- загальна мета розвитку підприємства, ціль стратегії управління, фінансової стратегії і фінансового менеджменту збігаються, що забезпечують зростання вартості підприємства;

- внутрішні фінансові відносини на підприємстві залежать багато в чому від зовнішніх факторів; проявляється така закономірність, що чим вище рівень управління, тим ця залежність є тіснішою, а необхідність врахування зовнішніх факторів сильнішою;

- фінансовий менеджмент і фінансова стратегія, як інструмент фінансового менеджменту сприяють реалізації економічних і соціальних інтересів власників, персоналу підприємства і суспільства в цілому.

Фактори зовнішнього середовища, що визначають складність поведінки підприємства на ринку і невизначеність його результатів, вимагають нових підходів до управління фінансами, зокрема розробки стратегічних схем. Трансформація понять, що закладаються в схему управління фінансами підприємства, у плані їхнього значного подовження є також вимогою сучасної ситуації. Вона диктує необхідність формування ідеології, концепції стратегічного фінансового розвитку підприємства.

Методологічно виправдано результат фінансової стратегії підприємства розглядати у взаємозв'язку з цілями розвитку підприємства, тому що кінцевий результат варто визначати як реалізовану (досягнуту) ціль. У своїй праці теорії фірми М. Саймон доводив неспроможність гіпотези про максимізацію прибутку як мети фірми. Саме це положення лежить в основі неокласичної теорії. Позиція Г. Саймона – «задоволеність проти максимізації».

У середині 60-х років ХХ в. представник австрійської економічної школи Ф. Махлуп відзначав, що результатом наростаючих змін у ринковому середовищі, а отже і в методах адаптації, реакції компанії в процесі їхнього поводження є «...включення інших цілей – крім грошового прибутку – у розширене визначення можливих цілей фірми». Надалі, досліджуючи реалістичні моделі підприємства в умовах конкуренції, Ф. Махлуп перелічує й одночасно аналізує цілий ряд положень, що заміщують ціль «максимізації грошового прибутку».

При дослідженні максимізацію прибутку потрібно розуміти більш комплексно. Мотив зростання капіталу підприєм-

ства при акціонерній власності не тотожній максимізації особистого прибутку акціонерів. Вказаний у деяких роботах по вивченню норми прибутку фактор стабільності також не впливає з максимізації особистого прибутку; у багатьох роботах економічні стимули і категорії прибутку, доходу є несуттєвими в діяльності підприємства.

У наукових працях зарубіжних дослідників в області стратегічного менеджменту фінансова діяльність підприємства входить у загальний стратегічний план дій за різними позиціями. Загальний стратегічний план дій підприємства [12] можна представити як визначення основного довгострокового напрямку розвитку і місії; визначення стратегічних і фінансових цілей; загальну ділову (підприємницьку) стратегію; спеціальні функціональні стратегії: виробництво; маркетинг / продаж (збут); фінанси; трудові ресурси тощо.

Фінансову ж стратегію підприємства варто розглядати в таких аспектах, як необхідний елемент (складову) загальної стратегії підприємства поряд з маркетинговою, конкурентною, інноваційною, виробничо-господарською тощо; важливу складову, що забезпечує побудову (формування), реалізацію кожного з названих стратегічних трендів загальної стратегії підприємства.

Необхідність вичленення фінансової стратегії при формуванні загальної стратегії підприємства зумовлена: диверсифікованістю діяльності великих підприємств у плані охоплення ними різних ринків, у тому числі і фінансових; потребами у вишукуванні джерел фінансування стратегічних проектів і всього комплексу стратегічного виробничо-господарського поводження; наявністю єдиної для всіх підприємств кінцевої мети при виборі стратегічних орієнтирів – максимізації економічного ефекту (оптимізації прибутку, максимізації ринкової вартості); розвитком міжнародних і внутрішніх національних фінансових ринків як функціонального «полючі» для запозичення фінансових ресурсів і одночасно розміщення капіталу.

Теоретичний розгляд фінансової стратегії ґрунтується на чотирьох головних поняттях: навколишнє середовище – зовнішні умови (фактори) макросередовища; механізм економічного і фінансового регулювання, напряму розвитку фінансових ринків; фінансовий стан конкурентів; місія (головні цілі) – стабільний фінансовий стан підприємства; фінансове забезпечення загальної стратегії і кожної її складової; ситуаційний аналіз – фінансова експертиза управлінських рішень; аналіз сильних і слабких сторін фінансового стану підприємства; фінансовий аналіз поточної ринкової діяльності; планування використання ресурсів – визначення (вишукування) джерел фінансування діяльності компанії; фінансове планування в різних часових розрізах; складання бюджетів підприємства тощо.

З огляду на мінливість кон'юнктури і тенденцій розвитку ринків, високий ступінь інноваційності фінансових інструментів, якими оперують підприємства, значну їхню залежність від векторів руху макроекономічних і соціально-політичних процесів у світовому співтоваристві, варто сформу-

лювати ряд напрямів формування програм і проектів по реалізації фінансової стратегії.

Серед них можна виділити [12]: виявлення пріоритетних для підприємства ринків і окремих цільових сегментів для діяльності на перспективу; аналіз і обґрунтування стійких (стабільних) джерел фінансування; вибір фінансових інститутів як прийнятних партнерів і посередників, що можуть ефективно співробітничати з підприємством у довгостроковому аспекті (зокрема, по створенню стратегічних альянсів); розробка довгострокової інвестиційної програми, погодженої з пріоритетними напрямами розвитку підприємства, зумовленими загальною стратегією; використання фінансових механізмів майбутніх угод по проекту злиттів і поглинань, а також інших заходів щодо фінансової реструктуризації підприємства; створення умов на майбутнє по підтримці поступального зростання ринкової вартості підприємства і стабільних курсів випущених ним цінних паперів; формування й удосконалення в перспективі ефективних фінансових потоків усередині підприємства, механізмів трансферного ціноутворення; побудова з позиції стратегії програми ефективного централізованого управління фінансами в сполученні з обґрунтованою децентралізацією інших управлінських функцій у рамках великого диверсифікованого підприємства; прогнози розрахунки фінансових показників при стратегічному плануванні діяльності підприємства.

При розробленні і реалізації фінансової стратегії підприємства розглядають три рівні її реалізації: корпоративний, рівень підприємства і бізнес рівень. Залежно від рівня реалізації фінансової стратегії має відмінностей.

Останні визначаються: різними стратегічними цілями; масштабом діяльності й охоплення, ринку; виконуваними функціями (при відповідному ступені централізації або децентралізації); факторами зовнішнього середовища (податкове регулювання, антимонопольне законодавство тощо).

Стратегічна мета фінансової стратегії обов'язково доповнюється комплексом допоміжних фінансових задач, представлених у конкретних програмах. З огляду на мінливість кон'юнктури і тенденцій розвитку ринків високий ступінь інноваційності фінансових інструментів, якими оперують підприємства, їхню значну залежність від векторів руху макроекономічних і соціально-політичних процесів у світовому співтоваристві, варто сформулювати ряд напрямів формування програм і проектів у рамках реалізації фінансової стратегії. Основними напрямами можуть бути:

- виявлення пріоритетних для підприємств фінансових ринків і цільових ринкових сегментів для роботи на перспективу; це припускає наявність у підприємства сильного цільового блоку розвитку, що спирається на обробку існуючих інформаційних баз даних;
- аналіз і обґрунтування стійких джерел фінансування;
- вибір фінансових інститутів як прийнятних партнерів і посередників, що ефективно співробітничать з підприємством у довгостроковому аспекті;

- розробка довгострокової інвестиційної програми, погодженої з пріоритетними напрямками розвитку видів бізнесу, обумовленими загальною стратегією підприємства;
- створення умов на майбутнє по підтримці поступального росту ринкової вартості підприємства і курсів випущених їм цінних паперів;
- формування й удосконалювання внутрішньофірмових фінансових потоків, механізмів трансферного ціноутворення;
- розробка з позиції стратегії програми ефективного централізованого управління фінансами в сполученні з обґрунтованою децентралізацією інших управлінських функцій;
- прогностичні розрахунки фінансових індикаторів економічної безпеки і стійкості компанії при стратегічному плануванні діяльності підприємства.

Застосування інструментів і методів фінансової стратегії носить ситуаційний характер: конкретні фактори, включаючи соціально-економічні і політичні, визначають вибір тієї або іншої їхньої комбінації в різних варіантах. Дослідження методології формування фінансової стратегії і теоретичних основ функціонування підприємства в умовах ринку припускає врахування інтеграційних тенденцій, значення яких усе більш зростає. Інтеграція в її різних формах і проявах у даний час перетворилася в могутній структуроутворюючий фактор ринку. Інтеграція банківського і промислового капіталу розглядається як фактор формування фінансової стратегії українських підприємств, напрямку їхнього реформування в рамках реструктуризації.

У складний комплекс аналізованих напрямів і умов діяльності підприємств при розробленні фінансової стратегії входять: наявність і ціна джерел фінансування сировини, робочої сили; інвестиційний клімат у країні і регіонах; політична й економічна стабільність у країні; зовнішньоекономічна політика держави; віддаленість від регіонів збуту; умови виробництва; інноваційне забезпечення.

Необхідно враховувати, що в реальних умовах фінансові стратегії підприємств, методи їхньої реалізації обумовлені інтенсифікацією процесу глобалізації світової економіки. Це визначає тенденції глобалізації всіх напрямів діяльності підприємств, і, насамперед, фінансових, у частині використання сучасних фінансових інструментів і операцій, трансформації інституціональних форм підприємств.

Велику увагу при реалізації фінансових стратегій, приділяється зміні галузевої спеціалізації підприємства, акцент робиться на високотехнологічні і сервісні галузі, виробництво дефіцитних продуктів, що забезпечують максимізацію прибутку.

У глобальній економіці чітко проглядається стратегічний ефект – поняття більш високого рангу, ніж прибуток. Стосовно фінансової стратегії природно припустити рівнобіжну наявність прибутку й іншого стратегічного ефекту в різних комбінаціях на різних рівнях її реалізації.

Для фінансової стратегії, як і для загальної стратегії підприємства, характерні три основні відмінні риси: необоротність, перманентність і довгостроковість наслідків. Тобто з

реалізацією фінансової стратегії змінюється потенціал підприємства і стає майже неможливим повернення до колишнього стану, а якщо і можливий, то пов'язаний сполучений з витратами тривалого часу і значних ресурсів. Властивості стратегії перманентний характер виявляється в тому, що підприємство постійно перебуває в стані розроблення, корегування, реалізації своєї стратегії. Перманентність стратегії визначається мінливістю навколишнього ділового середовища, партнерів, конкурентів, нестабільністю підприємницького клімату, ринкової ситуації.

Важливою характеристикою стратегічного рішення є його масштабність; у більшості випадків вона тісно корелює з необоротністю наслідків прийнятого рішення, що і робить його стратегічним, важливим для діяльності підприємства.

У контексті фінансової стратегії це означає, що величини планованих фінансових потоків повинні бути значними (наприклад, стосовно розміру підприємства), хоча в рідких випадках можливі також і низькозатратні стратегічні рішення. Стратегічні фінансові рішення звичайно пов'язані з залученням зовнішніх (стосовно підприємства) джерел фінансування, але в будь-якому випадку повинні визначати і витрати власних коштів.

Сукупність стратегічних рішень у маркетинговій, технічній, соціальній і управлінській сферах, локалізованих у часі і підлеглих визначеній меті або задачі, утворить проект розвитку підприємства, що є об'єктом фінансування.

У рамках фінансової стратегії можуть бути виділені основні напрями інвестиційної діяльності підприємства. До них відносяться: інвестиції на підтримку простого відтворення (в основному за рахунок амортизаційних відрахувань із залученням додаткових коштів у випадку інфляції і знецінення нагромаджень); вкладення в капітальне будівництво; інвестиції на приріст оборотних коштів; фінансування інноваційних розробок і НДДКР.

Ці напрями являють собою стратегічні орієнтири при формуванні фінансової стратегії підприємства в іншому розрізі, що не збігається з проектним. Наприклад, один інвестиційний проект розширення підприємства може містити в собі напрям по фінансуванню капітального будівництва, інвестиції на приріст оборотних засобів, вкладення в НДДКР. У той же час стратегічне рішення про орієнтацію на інвестування в будівництво додаткового спорудження означає, що переважне число інвестиційних проектів буде протягом досить тривалого часу пов'язано саме з цим напрямком інвестування.

Опис фінансової стратегії має базуватися, з одного боку, на основних напрямках підприємницької активності підприємства і портфелі інвестиційних проектів, а з іншого – на аналізі головних джерел отримання фінансових ресурсів – їхньої приступності, рівні ризику й ефективності використання, а також оцінки їхньої потенційної ємності.

Класифікувати джерела фінансових ресурсів можна таким чином: власні фінансові ресурси (нерозподілений прибуток,

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

амортизація, резерви, невикористана частина соціальних фондів, тощо); залучені ресурси, на фондовому ринку (залучені за рахунок додаткової емісії цінних паперів підприємства); ресурси, залучені в якості консолідованих, засобів інших підприємств (у рамках договорів інтеграції); позикові ресурси комерційні і вексельні кредити, банківські кредити і позички різних видів; державні (пільгові) кредити (у рамках централізованої інвестиційної програми); прямі державні інвестиції (у рамках централізованої інвестиційної програми).

Слід зазначити, що проблема вибору джерела залучення коштів в умовах нестачі власних фінансових ресурсів є досить типовою проблемою, для підприємств. Лише окремим підприємствам (у нафтовій, газовій промисловості, у галузях зв'язку і деяких інших) удається здійснювати самофінансування проектів власного розвитку.

Проблема залучення зовнішніх джерел фінансування характерна і для стабільної економіки. У зв'язку з цим можна вважати, що різні комбінації джерел фінансування і стратегічних рішень, що стосуються різних проектів розвитку підприємства, формують структуру фінансової стратегії підприємства.

Логіка побудови фінансової стратегії може бути двоякою: ресурсною (що починається від ресурсів до їх реалізації) або цільовою (від цілей до ресурсів для їхньої реалізації) і залежить від пріоритетів, прийнятих при формуванні загальної стратегії підприємства (рис. 1.2).

Процес формування фінансової стратегії є ітеративним, причому в ході цього процесу відбувається корегування вихідних варіантів і за ресурсами і за цілями, а його початкова точка визначається найбільшою вірогідністю, проробленням рішень (або це сфера джерел фінансування, або це певна сукупність цілей).

Залежно від структури джерел фінансування діяльності і розвитку підприємства, а також від реалізованих інвестиційних проектів можна виділити найхарактерніші для української економіки такі можливі варіанти фінансової стратегії підприємства [13]:

*Варіант 1.* Передбачає використання переважно власних коштів підприємства для інвестування звичайно обмеженого кола невеликих інвестиційних проектів. Застосування цієї

стратегії є обмеженим, тому що припускає самодостатність підприємства і значні можливості самофінансування, що мають лише великі (у рідких випадках середні) підприємства.

При середньому рівні ефективності дана стратегія характеризується високою надійністю і низьким рівнем фінансового ризику, тому що її реалізація майже цілком залежить від діяльності самого підприємства (за умови стабільності його діяльності і стабільності зовнішнього середовища). Ця стратегія найхарактерніша для зрілої економіки і сформованих ринків реалізації товару, що не потребує радикальної перебудови діяльності підприємства.

*Варіант 2.* Передбачає використання переважно централізованих джерел фінансування інвестиційних проектів (державних інвестицій і кредитів). Цей тип фінансової стратегії має досить вузьку область застосування через дефіцит державних коштів і неприступності їхній для переважного числа підприємств. Реалізація цієї стратегії в значній мірі залежить від, політичних ризиків і структурно-промислової політики держави. Найпоширенішою була в дореформений період; може бути використана для реалізації великомасштабних проектів підприємств, що мають статус особливо важливих і стратегічних. У даний час реалізується в ситуаціях, де керівники підприємства мають тісні особисті зв'язки з представниками владних структур державного або місцевого рівня.

*Варіант 3.* Передбачає використання більш широкого кола джерел фінансування: власного капіталу і зовнішніх інвестицій, отримуваних за рахунок акціонування, банківських і комерційних кредитів, тощо. Така фінансова стратегія передбачає консолідований спосіб фінансування, що вимагає значної попередньої підготовки для свого здійснення. Використовується для великомасштабних стратегічних рішень при нестачі власних коштів. Широко застосовується серед значного кола сучасних підприємств. Ефективність і надійність стратегії залежить від структури приваблюваних джерел і може коливатися в значних діапазонах.

*Варіант 4.* Передбачає консолідоване фінансування з різних джерел і характеризується партнерським принципом діяльності, що припускає інтеграцію зусиль декількох підприємств (фірм, банків тощо) у реалізації одного або декількох великих проектів. При цьому відбувається диверси-

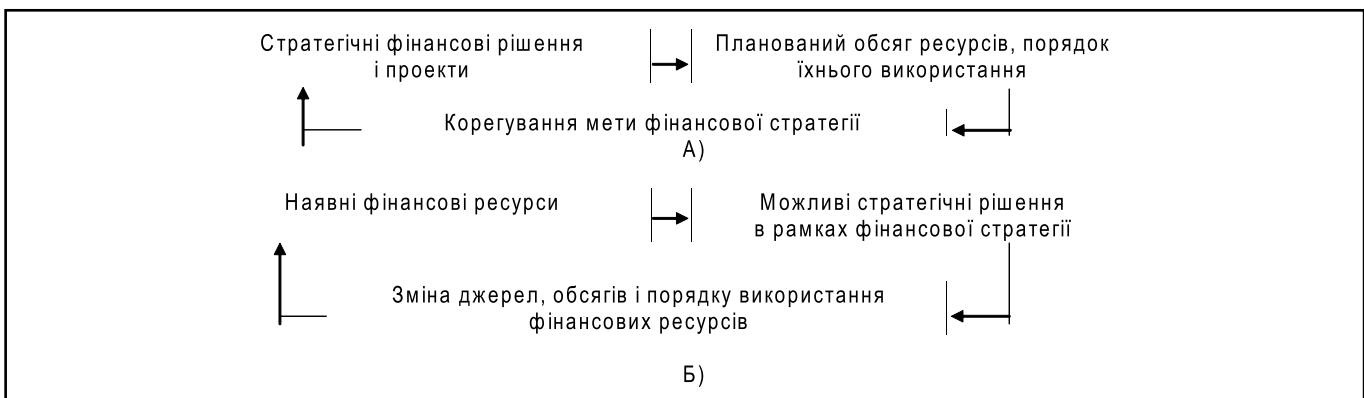


Рисунок 1.2. Цільовий А) і ресурсний Б) підходи при розробці фінансової стратегії підприємства

фікованість ризиків підприємницької діяльності, узгодження інтересів учасників сформованої групи як по горизонталі, так і по вертикалі. Дана стратегія використовується при наявності в підприємства інтеграційних можливостей для радикальної зміни свого положення на товарному або ресурсному ринку, при впровадженні інновацій. Зустрічається досить рідко, але є перспективною, тому що забезпечує зниження ризиків і збільшення ефективності.

*Варіант 5.* У цьому випадку в консолідоване фінансування попадають всі інвестиційні джерела, а зусилля концентруються на реалізації одного стратегічного рішення або вузькоспеціалізованого проекту розвитку підприємства. Структура стратегії утворить при цьому піраміду. Дана стратегія використовується в тих випадках, коли підприємство реалізує маркетингову політику, орієнтовану на досягнення лідерства на своєму ринку. Застосовують в основному великі фірми, що мають істотний стартовий капітал, тому що значне залучення інвестиційних ресурсів неможливо без надання гарантій у формі майна.

*Варіант 6.* Передбачає використання якого-небудь одного виду фінансових ресурсів (наприклад, власних коштів) для реалізації одного стратегічного фінансового рішення, що звичайно припускає короткий термін виконання. Дана фінансова стратегія характерна для малих і середніх підприємств, що характеризуються високою мобільністю і здатністю швидко адаптуватися до нових умов, що визначає перманентний перехід від одного варіанта розвитку підприємства до іншого. Характеризується підвищеним ризиком і сприйнятливістю до нових інвестиційних пропозицій. У силу цього є хитливою і має схильність до трансформації в інші стратегії.

*Варіант 7.* Являє собою стратегію, що характеризується високим ступенем захисту використовуваних інвестиційних контрактів. Даний захист може бути забезпечений за допомогою різного роду страховок і перестраховок, авальюванням фінансових зобов'язань, операціями хеджування інвестиційних ризиків тощо. Це припускає взаємодію розглянутого підприємства з різними фінансовими інститутами, що формують ринкову інфраструктуру. Як своє ядро цей тип фінансової стратегії може містити будь-який тип фінансових стратегій. Дана фінансова стратегія в сучасних умовах має обмежене застосування в силу незрілості ринкової ін-

фраструктури (особливо характерної для сфери страхування), але є перспективною, тому що дозволяє знизити ризики.

При виборі типу стратегії в умовах конкурентного середовища одним з основних є критерій стійкості підприємства. Досить часто виникає ситуація, коли підприємство виявляється в залежності від свого партнера по бізнесу. Таке положення можливе при акціонуванні капіталу, коли підприємство втрачає контрольний пакет акцій; часто втрата самостійності виникає при банківському кредитуванні, коли економічний стан підприємства виявляється залежної від рішень кредиторів. Тут виникає проблема оцінки безпеки фінансової стратегії підприємства й імовірності його злиття (або поглинання) іншою економічною структурою.

У ряді випадків сформована взаємодія цих структур будується за принципом «фінансової голки», коли фінансова допомога підприємству

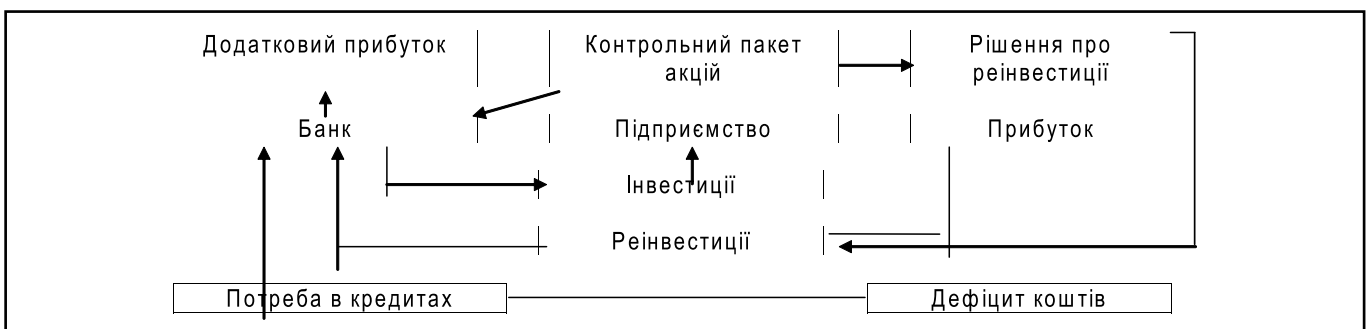
перетворюється в його фінансову залежність від банку [13]. Механізм такої залежності базується на «золотому правилі» ринку: перелив коштів у сферу більшою нормою прибутку [13]: (рис. 1.3).

Володіючи пакетом акцій підприємства, банк забезпечує такий розподіл одержуваного прибутку, коли велика її частина направляється не на розвиток виробництва, а на збільшення банківських депозитів, що приносять відносно більший дохід. У результаті підприємство випробує «інвестиційний голод» і для підтримки виробництва змушено звертатися за новими кредитами до банку, потрапляючи тим самим у ще велику залежність від нього.

Фінансова залежність може мати і зворотну спрямованість: банк стає «донором» для підприємства, якому він надає кредит. Відносини банку і підприємства формуються на основі позитивного зворотного зв'язку, що підсилює потоки фінансових ресурсів з банку до підприємства.

В обох випадках сформована залежність може послужити основою для утворення фінансово-промислової групи.

Інтегральна оцінка різних джерел фінансування з урахуванням критеріїв приступності, потенційної ємності, ефективності використання і рівня ризику приведена в таблиці. Кожний з цих критеріїв може знаходитися на одному з рівнів (максимальному, суттєвому, задовільному, низькому або мінімальному); коментар у квадратних дужках характе-



**Рисунок 1.3.** Схема «фінансової голки», що формує залежність підприємства від банку і перелив засобів із промисловості в банківську систему

**Характеристика джерел фінансування діяльності підприємства**

№ п/п	Види фінансування	Критерії оцінки			
		приступність	ємність	ефективність	рівень ризику
1	2	3	4	5	6
1	Власні фінансові ресурси підприємства	Максимальна	Незначна (пропорції розподілу прибутку на споживання і нагромадження)	Максимальна (безкоштовний ресурс)	Мінімальний
2	Емісія акцій	Задовільна (для рентабельних підприємств)	Істотна привабливість акцій	Істотна (дивіденди за акціями)	Задовільний (структура акціонерного капіталу)
3	Консолідовані кошти	Задовільна (інтеграційна можливість підприємства)	Задовільні (умова договорів структур, що консолідується)		
4	Кредити і позички	Низька (для високорентабельних і надійних підприємств)	Максимальна	Низький (рівень кредитної ставки)	Низькі (умови кредитного договору)
5	Державні кредити	Мінімальна (пріоритетність підприємства)	Максимальна	Максимальна (дешевий ресурс)	Мінімальний
	Державні інвестиції	Мінімальна (особливий статус підприємства)	Максимальна	Максимальна (безкоштовний ресурс)	Мінімальний

ризує основний фактор, що визначає величину цього критерію. Незважаючи на очевидну привабливість державних інвестицій і державних (пільгових) кредитів, практична їхня значимість перекреслюється малою приступністю. У цій сфері розподіл інвестицій, як правило, підлегло позаекономічним критеріям і характеризується великою нестабільністю прийнятих рішень.

**Висновки**

Узагальнено можливі варіанти фінансової стратегії підприємства можна представити в такий спосіб:

Стратегія довгострокового запозичення. Ця стратегія передбачає здійснення фінансування переважно за рахунок залучення довгострокових позикових засобів (кредитів, облігацій). Така стратегія може бути застосована у випадку наявності довгострокових інвестиційних проектів із грошовими потоками, достатніми для покриття боргу в майбутньому. Крім цього, підприємство повинне мати репутацію першокласного позичальника. Одне з переваг даної стратегії в тому, що відсутня явна погроза зміни складу власників і переміщення контрольного пакета акцій. Але неявна погроза існує: у випадку фінансових утруднень борг може бути погашений за рахунок додаткової емісії.

Стратегія короткострокового запозичення. Дана стратегія може бути ефективно реалізована при наявності двох основних умов; високої рентабельності і швидкого терміну оборотності активів.

Емісійно орієнтована стратегія. У випадку використання даної стратегії підприємство припускає формувати фінансові ресурси в основному за рахунок випуску акцій. Її перевага полягає в тім, що в підприємства не з'являється фінансових зобов'язань по обслуговуванню боргу. Недолік – проблеми і протиріччя серед акціонерів.

Реінвестиційна стратегія. При її використанні основним джерелом фінансування є чистий прибуток, що залишаєть-

ся на підприємстві. Дана стратегія дає гарні результати в періоди підйомів, що характеризуються зростанням прибутку. Вона найбільш зручна для акціонерів, якщо вони прагнуть зберегти структуру власності.

На різних етапах свого розвитку підприємство може застосовувати ту або іншу фінансову стратегію або їхній портфель.

**Література**

1. Клейнер Г.Б. и др. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997.
2. Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика. 1997.
3. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент на предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. – М., 1993.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – Киев, 1995. – С. 129.
5. EVA ([www.eva.com](http://www.eva.com))
6. Тимур Баязитов. Финансовая Стратегия ([http://www.e-ecutive.ru/discussions/forum\\_3330](http://www.e-ecutive.ru/discussions/forum_3330))
7. Миколай Чувахин. Финансовая Стратегия ([http://www.e-ecutive.ru/discussions/forum\\_3330](http://www.e-ecutive.ru/discussions/forum_3330))
8. Сергей Федоров. Финансовая Стратегия ([http://www.e-ecutive.ru/discussions/forum\\_3330](http://www.e-ecutive.ru/discussions/forum_3330))
9. Валерий Солодов. Финансовая Стратегия ([http://www.e-ecutive.ru/discussions/forum\\_3330](http://www.e-ecutive.ru/discussions/forum_3330))
10. Ковалева М. Финансы: Учебное пособие, Москва: Финансы и статистика, 1996.
11. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – Т. 1, Киев: Ника-Центр. – С. 199.
12. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний. – М., 1997.
13. Стратегии бизнеса. Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Баснина Т.Д. и др.: Справочник / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – С. 160–177.

# Оцінка персоналу в галузі охорони здоров'я

*У статті розглянуто критерії та способи оцінки персоналу, проведено аналіз кваліфікації медичного персоналу в галузі охорони здоров'я.*

*В статье рассмотрены критерии и способы оценки персонала в отрасли здравоохранения.*

**Постановка проблеми.** Становлення нової системи господарювання в українській економіці залежить не тільки від наявних природних ресурсів, а й від наявності та ефективного використання трудового потенціалу. Підвищення якісних характеристик трудового потенціалу є запорукою зростання ефективності його використання.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Основні положення оцінки персоналу були розроблені такими науковцями, як О. Стахів, О. Большаков, В. Михайлов, О. Єськов, М. Пашута та інші.

Недостатньо вивченими залишаються питання оцінки персоналу в галузі охорони здоров'я. Тому тема дослідження є актуальною.

**Метою статті** є аналіз існуючих методів оцінки персоналу та дослідження якісних характеристик персоналу в галузі охорони здоров'я.

**Викладення основного матеріалу.** Досвід країн з розвиненою економікою показує, що досягнення ринкових перетворень визначаються діяльністю людини, її трудовими здібностями і можливостями, зокрема їх реалізацією, як способом забезпечення головної виробничої сили суспільства. Саме ця умова забезпечує економічне зростання та підвищення благоустрою в цілому. Таким чином, темпи становлення нової системи господарювання в українській економіці залежать не лише від наявності природних ресурсів, а й від того, наскільки розвинений, задіяний і активно реалізується, її трудовий потенціал.

Сучасні умови господарювання ставлять перед підприємствами нові завдання, пов'язані з необхідністю виявлення додаткових джерел підвищення рівня фінансово-господарської діяльності та підвищення її прибутковості. В умовах демографічної кризи одним із таких джерел є зростання якісних характеристик трудового потенціалу [3].

Керівник виходячи з основної своєї функції – оптимізації робочого процесу – зобов'язаний мати об'єктивну оцінку робочого потенціалу та особистих внесків співробітників у розвиток бізнесу. Оцінювання роботи підлеглих дає змогу керівникові вирішити широке коло завдань.

З одного боку, виробничих: виконання планів, досягнення певної мети, забезпечення нормального функціонування підрозділів організації з їх підрозділами або обслуговування

виробничих процесів, а з іншого – це завдання пов'язані з ефективнішим використанням потенціалу працівників завдяки тому, що система оцінки дає змогу підвищувати рівень мотивації їхньої праці, визначаючи напрями розвитку виховців і стимулюючи їх потребу в навчанні та підвищенні кваліфікації [4].

При дослідженні якісних характеристик персоналу необхідно визначитися з ключовими показниками ефективності в рамках системи оцінки персоналу.

Показники мають бути вимірними, здійснюваними з позицій зовнішніх і внутрішніх ресурсів, та знаходитися в області професійної компетенції співробітника і співвідноситися з іншими, більш загальними завданнями.

Основні вимоги до критеріїв оцінки: з їх допомогою можна оцінити результат діяльності співробітника, не витрачені ним зусилля; критерії оцінки мають бути достатньо простими і зрозумілими, щоб можна було зібрати відповідну інформацію для вимірювання результатів діяльності працівника [2].

Оцінка праці проводиться в відповідності з відносною цінністю виконуваних робіт. Вона включає в себе формальне та систематичне порівняння різних видів праці для визначення цінності одного виду праці в порівнянні з іншими.

Основа оцінки праці полягає в тому, щоб порівняти зміст різних видів праці, наприклад по необхідних фізичних зусиллях, відповідальності, навиках.

Існує багато способів оцінки праці. О.С. Большаков та В.І. Михайлов вирізняють такі методи оцінки праці: метод оцінки праці за допомогою ранжирування; метод «за» і «проти»; метод класифікації видів праці; бальний метод оцінки праці; метод оцінки праці за допомогою факторного порівняння. Розглянемо їх детальніше.

Найпростіший метод оцінки праці – ранжирування усіх видів праці зазвичай на основі деякого узагальненого фактора, наприклад «складності роботи». Ранжирування видів праці складається з декількох етапів: збір інформації про працю (складається посадова інструкція для кожного виду праці, щоб потім користуватися нею (зазвичай) як базою для ранжирування. Інколи складають також кваліфікаційні вимоги (або карту організації праці), та звичайно ранжирування праці проводиться для усієї роботи в цілому, а не для ряду операцій); вибір експертів і видів праці для ранжирування (часто не має сенсу складати один і той же рейтинг для всіх видів праці, які є в організації); вибір ключових факторів; ранжирування видів праці (визначається ранг кожного виду праці); комбінація рейтингів.

Метод «за» і «проти» – це найпростіший метод оцінки праці. Він зазвичай дешевше, ніж інші методи, та займає менше часу.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Один із його недоліків – існування тенденції: покладатися на суб'єктивні оцінки людей. Як і ранжирування, цей метод не дає ніяких критеріїв для виміру відносної цінності одного виду праці. Один вид праці може насправді бути в п'ять разів цінніший, ніж інший, та при такій системі ви будете знати, що одна робота має вищий рейтинг в порівнянні з іншою.

Ранжирування зазвичай доцільно в невеликих організаціях, які не можуть дозволити собі витрачати час та гроші на розробку більш складної системи.

Метод класифікації (або градації) видів праці – це простий і поширений метод, який закладається в тому, що види праці розбиваються на групи. Ці групи називаються категоріями, якщо в них входять тільки подібні види праці, або розрядами, якщо в них входять види праці, однакові по складності, але які відрізняються за іншими ознаками.

Існує декілька способів класифікації видів праці. Один з них – складання «описів розрядів» (аналог посадових інструкцій) та розподіл видів праці по категоріях на підставі цих описів.

Другий спосіб – розробка правил класифікації для кожної категорії (наприклад, скільки незалежних суджень, навиків, фізичних зусиль та інше потребує кожна категорія видів праці). Потім по цих правилах можна класифікувати види праці.

Необхідно вибрати ряд ключових факторів, а потім розробити опис класів чи розрядів, які описують кожен клас (розряд) з точки зору кількості або рівня факторів, що компенсуються. В системі класифікації можна використовувати наступні фактори: 1) складність та різноманітність праці; 2) підлеглість і керівництво; 3) самостійність судження; 4) оригінальність; 7) досвід; 8) необхідні знання.

На основі цих факторів складають опис розряду. Після цього оціночний комітет розглядає всі посадові інструкції та розподіляє всі види праці по категоріях та розрядах.

Опис включає ті категорії посад, де обов'язки людини полягають у виконанні деяких дій під безпосереднім керівництвом при обмеженій свободі прояву особистих суджень або при повній відсутності такої свободи.

Метод класифікації видів праці має декілька переваг. Головна перевага полягає в тому, що працедавець як правило зазвичай класифікують види праці незалежно від того, який метод оцінки праці вони використовують. Це робиться для того, щоб уникнути необхідності мати справу з неконтрольованою кількістю видів праці та оцінювати їх. При використанні методу класифікації праці всі види праці будуть розподілені завчасно на кілька категорій. Недолік в тому, що важко скласти опис категорії чи розряду і використання їх в значній мірі залежить від суб'єктивних суджень. Усе ж багато працедавців успішно використовують цей метод і навіть приходять до висновку, що великі затрати на використання формалізованих кількісних методів окупають себе.

Після ранжирування стає можливим визначити місце посади в списку, що складається, та відповідну зарплату.

Бальний метод – найбільш формалізований кількісний метод оцінки праці. Він включає в себе визначення кількох

факторів, у кожного з яких може бути кілька ступенів, а також ступені, в яких кожен фактор є в наявності в конкретному виді праці.

Припустимо, що види праці можуть мати п'ять ступенів порівняння. Також припустимо, що кожній ступені кожного фактора приписується відповідна кількість балів. Коли оціночний комітет визначає, в якій мірі кожен із факторів (таких як «відповідальність») є в наявності в праці, можна буде скласти відповідні бали по всіх факторах та отримати загальну бальну оцінку праці.

Таким чином, результатом буде кількісний рейтинг кожного виду праці в балах. Бальний метод – один із найпоширеніших методів оцінки праці.

Факторне порівняння – це ще один кількісний метод, що включає в себе вирішення питання: в яких видах праці вибрані фактори наявні в більшій мірі, ніж в інших. Це удосконалений метод ранжирування. В методі ранжирування зазвичай дивляться на кожен вид праці як дещо єдине та неподільне і ранжирують види праці по деякому узагальненому критерію, наприклад по складності праці. В методі факторного порівняння всі види праці ранжируються декілька разів: по одному разу на кожен вибраний фактор, що компенсується. Наприклад, види праці можна поранжувати спочатку по фактору «навички». Потім – по «вимогах до інтелекту» і так далі. Потім для кожного виду праці рейтинги складаються, щоб визначити загальний числовий рейтинг праці. Цей метод також широко використовується на практиці [1].

На думку О. Стахова, оцінку персоналу необхідно проводити за такими етапами.

I. Встановлення вимог до працівників з метою якісного виконання ними всіх робіт, які пов'язані з виробництвом продукції.

Будь-яка оцінка є наслідком порівняння об'єкта з певним еталоном, нормативними вимогами, загальновідомими параметрами. Не є винятком і оцінка персоналу, яка передбачає порівняння певних характеристик людини – професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, результатів праці – з відповідними параметрами, вимогами, еталонами. Отже, зрозуміло, що перед тим, як вимагати щось від працівників, потрібно ці вимоги встановити.

Для того щоб встановити вимоги й довести їх до кожного працівника, можна використати найпростіший і перевірений спосіб – робочі інструкції.

Створюючи всі робочі інструкції, необхідно дотримувалися «золотого» правила, яке полягає в тому, що документ має бути написано зрозумілою для робітника мовою та доповнено, за потреби, таблицями, схемами, ілюстраціями, фотографіями.

На наступному етапі необхідно залучати до роботи спеціалістів, які братимуть участь в оцінці працівників. Тому наказом по підприємству необхідно створити атестаційну комісію, яку слід наділити певними повноваженнями.

II. Встановлення кваліфікаційних рівнів за професіями.

На кожному підприємстві за однією професією працюють люди з різною кваліфікацією. Один працівник може виконувати лише одну операцію і не прагне навчитися виконувати іншу. Інший – є «універсальним» працівником і постійно прагне до вдосконалення. Отже, завдання ділової оцінки працівника полягає у визначенні його трудового потенціалу, рівня використання цього потенціалу; відповідності працівника наявним вимогам до посади (професії), міри ефективності його трудової діяльності, а отже у визначенні цінності працівника для підприємства (організації).

Тому необхідно встановити кваліфікаційні рівні по кожній професії, які стають основою для майбутньої атестації, і викласти вимоги в певному документі. Найкраще розробити положення про проведення оцінки персоналу в кожному підрозділі, в яких описати порядок проведення і вимоги до кваліфікаційних рівнів по кожній професії. В ньому пропонується враховувати таке:

1. Для таких професій, які набуваються безпосередньо на підприємстві (індивідуальне виробниче навчання на робочому місці дозволяється проводити без отримання ліцензії), за якими на роботу приймаються особи без попередньої підготовки, встановити п'ять кваліфікаційних рівнів (з першого по п'ятий).

2. Для таких професій, на які приймаються підготовлені спеціалісти, такі як електрик чи слюсар, встановити три кваліфікаційні рівні (з четвертого по шостий), при цьому кваліфікаційні рівні можуть бути не прив'язані до розряду.

3. Кваліфікаційні рівні ніяким чином не мають пристосуватися до штатного розкладу, адже, якщо штатний розклад передбачає наявність тільки одного працівника з високим кваліфікаційним рівнем із шести, то інші п'ять не прагнуть самовдосконалюватися.

4. Встановлюючи кваліфікаційні рівні, за основу необхідно брати знання і вміння працівників.

5. Мають бути чітко визначені підстави, на яких атестаційна комісія може знизити кваліфікаційний рівень за результатами роботи. Адже є випадки, коли ставлення працівників до своєї роботи не є постійним. Отримавши високу оцінку своїм професійним здібностям, працівник під впливом багатьох факторів може почати недобросовісно виконувати виробничі завдання. Отже, ці повноваження атестаційної комісії стають механізмом управління. В свою чергу, потрібно визначити, як швидко можна пройти повторну оцінку.

6. Якщо працівник отримав певний кваліфікаційний рівень і не намагається навчатися далі, то через визначений у положенні термін необхідно проводити атестацію на підтвердження кваліфікаційного рівня.

7. Не слід плутати професіоналізм і дисципліну. Якщо працівник порушує Правила внутрішнього трудового розпорядку, на підприємстві має бути встановлено інший механізм впливу. Але це не підстава для зниження кваліфікаційного рівня.

III. Оцінювання знань і вмінь працівників.

Оцінка персоналу (самооцінка та зовнішня оцінка) виконує принаймні дві основні функції: орієнтувальну і стимулюючу. Орієнтувальна функція полягає в тому, що кожна людина через оцінку з боку суспільства та з допомогою самооцінки усвідомлює себе, свій стан і поведінку, отримує можливість визначити напрями і способи дальшої діяльності. Стимулююча функція оцінки виявляється в тому, що вона, породжуючи в людини переживання успіху або невдачі, підтверджуючи правильність або неправильність вибраної поведінки, спонукає людину до діяльності в певному напрямі. Тому, щоб працівники були налаштовані на оцінку позитивно, необхідно довести до них її мету, а саме – кожен працівник має отримувати заробітну плату згідно зі своєю кваліфікацією.

У кожному структурному підрозділі оцінка працівників може проводитися по-різному, це залежить від специфіки виконуваних робіт. Але обов'язковим є те, що вона має охопити як оцінку теоретичних знань (знань робочих інструкцій), так і практичне виконання робіт.

Для оцінки теоретичної підготовки працівників найкраще використати комп'ютерні програми для тестування. В разі тестування на комп'ютері повністю виключається можливість упередженого ставлення атестаційної комісії до працівника. Тому в робітників з'являється впевненість у справедливості її проведення.

Щоб оцінка була дієвою, а її суть – зрозумілою як оцінювачам, так і тим, хто отримує оцінку, процес оцінювання має здійснюватися за основним змістом діяльності, з тими її аспектами, які безпосередньо пов'язані з професійною кваліфікацією. Тому, щоб провести ефективно тестування, необхідно розробити тести за професіями на основі робочих інструкцій і ввести їх у комп'ютерну програму, яка забезпечить визначення питань, на які дано помилкові відповіді, виставлення оцінки, визначення часу, витраченого на вирішення тесту в автоматичному режимі.

Виконання робіт оцінюється безпосередньо на робочому місці в процесі роботи.

При проведенні оцінки атестаційна комісія має бути максимально об'єктивною. І звичайно, за підсумками оцінки на підприємстві необхідно підвищити заробітну плату за кваліфікаційними рівнями. Кожен працівник повинен отримувати заробітну плату згідно зі своєю кваліфікацією.

IV. Встановлення порядку проведення виробничого навчання.

Підготовка і підвищення кваліфікації працівників у нових умовах повинні мати безперервний характер і проводитися впродовж усієї трудової діяльності. Як і в попередніх випадках, порядок проведення навчання доречно викласти в певному документі. Це може бути положення про проведення індивідуального виробничого навчання та стажування на робочому місці.

Кінцева мета навчання полягає в забезпеченні організації достатньою кількістю працівників з навичками і здібностями, необхідними для досягнення цілей організації.

**Кваліфікація лікарів та фахівців з базовою та неповною вищою медичною освітою по КЛПЗ «Чернігівська обласна лікарня»**

Категорія персоналу та кваліфікаційна категорія	2004 рік		2005 рік		2006 рік		2007 рік		Абсолютне відхилення, +/-			Темпи зростання, %		
	чол.	%	чол.	%	чол.	%	чол.	%	в 2005 р.	в 2006 р.	в 2007 р.	в 2005 р.	в 2006 р.	в 2007 р.
Лікарі всього	210	100,0	208	100,0	216	100,0	202	100,0	-2	8	-14	99,0	103,8	93,5
в тому числі які мають кваліфікаційну категорію:														
- вищу	61	29,0	65	31,3	64	29,6	67	33,2	4	-1	3	106,6	98,5	104,7
- першу	41	19,5	40	19,2	48	22,2	47	23,3	-1	8	-1	97,6	120,0	97,9
- другу	22	10,5	26	12,5	26	12,0	26	12,9	4	0	0	118,2	100,0	100,0
не мають кваліфікаційної категорії	86	41,0	77	37,0	78	36,1	62	30,7	-9	1	-16	89,5	101,3	79,5
Фахівці з базовою та неповною вищою медичною освітою, всього	483	100,0	474	100,0	471	100,0	494	100,0	-9	-3	23	98,1	99,4	104,9
в тому числі які мають кваліфікаційну категорію:														
- вищу	49	10,1	54	11,4	50	10,6	59	11,9	5	-4	9	110,2	92,6	118,0
- першу	144	29,8	153	32,3	154	32,7	147	29,8	9	1	-7	106,3	100,7	95,5
- другу	87	18,0	74	15,6	70	14,9	74	15,0	-13	-4	4	85,1	94,6	105,7
не мають кваліфікаційної категорії	203	42,0	193	40,7	197	41,8	214	43,3	-10	4	17	95,1	102,1	108,6

V. Визначення методів стимулювання висококваліфікованих працівників передавати свій досвід [5].

Аналіз рівня кваліфікації персоналу є важливим моментом дослідження якісних характеристик персоналу. Аналіз рівня кваліфікації доцільно проводити в динаміці за ряд періодів та за структурою окремо по категоріях, зокрема лікарів та фахівців з базовою та неповною вищою медичною освітою.

Ступінь кваліфікації медичного персоналу визначає атестаційна комісія, керуючись нормативними актами.

З метою аналізу кваліфікації медичного персоналу КЛПЗ «Чернігівська обласна лікарня» розглянемо таблицю.

Аналізуючи дані таблиці, можна зробити висновок, що кваліфікація лікарів незначно змінюється з року в рік. Так, лікарів, які мають вищу кваліфікаційну категорію, у 2007 році порівняно з 2004 роком збільшилося на 6, першу – на 6, другу – на 4. Зміна ж структури та загальної чисельності лікарів зумовлена тим, що зменшувалася кількість, лікарів-інтернів, які не мають кваліфікаційної категорії. Кадровий склад лікарів мало плинний. Тому перехід з чисельності лікарів з одної кваліфікаційної категорії в іншу відбувається за рахунок підвищення професійної майстерності лікарів та проведення атестації, де атестаційна комісія приймає рішення про підтвердження або підвищення кваліфікаційної категорії.

Дещо інша ситуація серед фахівців з базовою та неповною вищою медичною освітою. Серед них відбувається велика плинність кадрів, зокрема в зв'язку зі зміною місця роботи та виходом на пенсію. Хоча більша частина фахівців все ж таки прагне удосконалювати свій кваліфікаційний рівень, тому кожен п'ять років проходить курси спеціалізації або підвищення кваліфікації та складає іспити на підтвердження або підвищення категорії.

Проведення атестації медичного персоналу не дає об'єктивної оцінки особистісних характеристик працівника. Тому вкрай необхідне подальше вдосконалення системи оцінки персоналу закладів охорони здоров'я. На нашу думку, оцінку персоналу закладів охорони здоров'я слід проводити згідно з розробленими О. Стаховим етапами, адаптованими для потреб таких закладів, зокрема розробка посадових інструкцій та визначення працівників, які будуть проводити оцінку; визначення кваліфікаційних рівнів за професіями; оцінювання знань і вмінь працівників з врахуванням конкретних умов праці та підрозділів; проведення навчання та стимулювання працівників до підвищення свого професійного рівня. Впровадження цих заходів дасть змогу точніше оцінювати відповідність працівників кваліфікаційному рівню.

### Висновки

Сучасні умови функціонування підприємств і організацій потребують нових підходів щодо підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Прим цьому одним із головних моментів є дослідження якісних характеристик трудових ресурсів. Для здійснення такої оцінки необхідно виділити систему показників, які мають відповідати наступним вимогам: вони мають бути вимірними, здійснюваними з позицій зовнішніх і внутрішніх ресурсів, та знаходитися в області професійної компетенції співробітника і співвідноситися з іншими, більш загальними завданнями.

Існують різноманітні способи оцінки праці: метод оцінки праці за допомогою ранжирування; метод «за» і «проти»; метод класифікації видів праці; бальний метод оцінки праці; метод оцінки праці за допомогою факторного порівняння.

Особливої уваги заслуговують розроблені О. Стаховим етапи оцінки персоналу, які включають: встановлення вимог до працівників, встановлення кваліфікаційних рівнів за професіями, оцінювання знань і вмінь працівників, встановлення порядку проведення навчання, визначення методів стимулювання працівників передавати свій досвід.

### Література

1. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб: Питер, 2000. – 416 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).

2. Єськов О.Л., Пашута М.Т. Оцінка персоналу – важливий чинник сертифікації кадрів // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №3. – С. 157–160.

3. Ільч Л.М. Комплексна оцінка рівня ефективності управління трудовим потенціалом (за регіонами) // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №9. – С. 116–121.

4. Петренко І.В., Уманець Г.Є. Новітній метод оцінювання діяльності персоналу промислового підприємства // Проблеми науки. – 2006. – №9. – С. 30–33.

5. Стахів О. Проведення оцінки персоналу на підприємстві з метою стимулювання працівників до підвищення кваліфікації // Україна: аспекти праці. – 2007. – №1. – С. 29–35.

# РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

---

О.М. КАЛЬЧЕНКО,  
аспірант, Чернігівський державний технологічний університет

## Економічні перспективи розвитку туристичної галузі в Чернігівському регіоні

*У статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку туристичної галузі Чернігівського регіону. Комплексно визначені основні заходи щодо вирішення проблем розвитку туристичної галузі на засадах стимулювання ринкових відносин, активного впливу на розвиток сумісних галузей економіки, зайнятості населення, поліпшення роботи по охороні пам'яток історії, підвищення культурного рівня населення.*

*В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития туристической отрасли Черниговского региона. Комплексно определены основные меры по решению проблем развития туристической отрасли на основе стимулирования рыночных отношений, активного влияния на развитие смежных отраслей экономики, занятости населения, улучшение работы по охране памятников истории, повышение культурного уровня населения.*

*In this essay the problems and perspectives of the development of the touristic branch in the Chernihive region is being looked through. The main actions about the solving of problems in the touristic branch on the purposes of the stimulation of the market affairs of the active influence on: the*

*development of the united branches of the economics; the occupation of the people; the approving of the guarding work with the historical monuments; the growth of the cultural rate of the people is being defined complexional.*

**Постановка проблеми.** Туристична діяльність визнана в світі однією з найперспективніших та найприбутковіших. Туристична галузь є важливим чинником стабільного й динамічного збільшення надходжень до бюджету, істотного позитивного впливу на стан справ у багатьох галузях економіки (транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство тощо). Туризм сприяє підвищенню зайнятості населення, розвитку ринкових відносин, міжнародному співробітництву, залученню громадян до пізнання багатой природної та історико-культурної спадщини краю, збереженню екологічної рівноваги. Сьогодні для багатьох країн туризм уже став провідним джерелом доходів. Україна за умови залучення інвестицій також може зробити туризм дуже прибутковою справою.

На розвиток туризму в Україні впливає кілька чинників. Зокрема, це недостатність методичної і організаційної підтримки підприємництва туристичної галузі та невеликі обсяги інвестицій у розвиток її матеріальної бази. Рівень ком-

форту більшості готелів, пансіонатів та будинків відпочинку України не відповідає світовим стандартам. У незадовільному стані перебуває сервісна та інформаційна інфраструктура галузі. Безперечно, стримує розвиток туризму низька якість автомобільних доріг.

Актуальними є ці проблеми і для туристичної галузі Чернігівського регіону, адже в області вдало поєднуються природні та культурно – історичні ресурси, а ефективність їх використання бажає кращого. Сьогодні на Чернігівщині туризм проголошено одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки, що набуває особливої актуальності у контексті підготовки до проведення фінальної частини чемпіонату Європи по футболу Євро–2012.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вагомий внесок у наукові дослідження теорії і практики формування соціально–економічних відносин у галузі туризму внесли цілий ряд відомих закордонних і вітчизняних вчених. Так, зокрема, в контексті досліджень нормативно–правового забезпечення розвитку туризму необхідно виділити дослідження М. Губенка, М. Ковтуна, О. Серьогіна, В. Федорченка, В. Цибуха. Розгляду питань організації туристичної діяльності присвячені наукові праці Г. Алейникової, С. Байлика, П. Гаман, М. Гербут, О. Любіцевої, Г. Пищули, Т. Ткаченко, В. Федорченка, О. Чудновського та інших. Питання вирішення проблем та формування перспектив і стратегій розвитку туристичної галузі комплексно досліджені в наукових працях І. Винниченка, Л. Вороніної, В. Кафарського, С. Соколової, В. Федорченка, В. Цибуха, І. Швець, Л. Яремчишина, Н. Яцук. Наукові проблеми економіки туристичної галузі в цілому та за її окремими складовими ґрунтовно досліджували В. Абрамов, І. Балабанов, С. Гаврилюк, В. Гончаров, М. Луцишин, Н. Рєзник, О. Сидоренко, Л. Федулова, Л. Шульгіна, Н. Яновська. Регіональні аспекти розвитку туристичної галузі досліджували Барановська О.В., Барановський М.О., І.М. Філоненко та ін. Проте окремі важливі питання ще й досі залишаються поза увагою науковців і вимагають більш детального зосередження на економічних дослідженнях потенціальних можливостей туристичної галузі в рамках загальної стратегії соціально–економічного розвитку України в цілому та її окремих регіонів зокрема.

**Метою статті** є аналіз розвитку туристичної індустрії Чернігівського регіону, виявлення основних проблем та визначення шляхів підвищення перспектив регіону в галузі туризму.

**Викладення основного матеріалу.** Метою розвитку туристичної галузі Чернігівського регіону є надання населенню загальнодоступного і повноцінного відпочинку та оздоровлення, глибокого ознайомлення з історико–культурною спадщиною рідного краю та України в цілому, зростання надходжень до державного та місцевих бюджетів від туристичної діяльності.

Для розвитку туристичної галузі на Чернігівщині є всі передумови. Область має вигідне географічне розташування,

сприятливі природно–кліматичні умови, потужний історико–культурний та природно–рекреаційний потенціал, що робить її перспективною у сфері туризму.

Майже всі райони області є перспективними для розвитку різних типів туризму: оздоровчий (санаторії, профілакторії, турбази), кваліфікований, з активним способом перебування, культурно–пізнавальний та культурно–етнографічний, релігійний паломницький та ін.

Природно–заповідний фонд області нараховує 652 об'єкти загальною площею 256 тис. га, що становить 8,1% території області. З них 21 об'єкт віднесений до категорії загальнодержавного значення: державний дендрологічний парк «Тростянець», Менський зоопарк, два ландшафтні, чотири ботанічні, чотири гідрологічні, один загальнозоологічний заказники, Сокиринський парк–пам'ятка садово–паркового мистецтва та сім пам'яток природи. Місто внесено до попереднього списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО [6].

У м. Чернігові зосереджені найцінніші пам'ятки історії, архітектури, культури, зокрема X–XI ст., давньоруські, археологічні та історико–культурні пам'ятки. Значну історичну і культурну цінність мають Національний архітектурно–історичний заповідник «Чернігів стародавній», Національний історико–культурний заповідник «Качанівка», державний Батуринський історико–культурний заповідник «Гетьманська столиця», Новгород–Сіверський історико–культурний музей–заповідник «Слово о полку Ігоревім», експонати Чернігівського літературно–меморіального музею–заповідника М.М. Коцюбинського, обласного історико–меморіального музею–заповідника Пантелеймона Куліша «Ганнина Пустинь» та інших 26 музеїв, розташованих в області [5].

Інфраструктура рекреаційних ресурсів регіону досить розвинена. Нині діє сім санаторіїв та пансіонатів з лікувальним профілем на 1,3 тис. місць, три санаторія–профілакторія, два будинки відпочинку на 100 місць, 30 баз відпочинку на 3,2 тис. місць, 560 дитячих оздоровчих таборів на 4 тис. місць. У цих закладах щорічно відпочиває і оздоровлюється 60 тис. осіб, з них більше половини – діти. Для обслуговування туристів та гостей в області свої послуги пропонують 65 готелів на 1,4 тис. місць, розвинена мережа підприємств громадського харчування [3].

На сьогодні в області чинними є 71 ліцензія на здійснення туристичної діяльності. До речі, цього року економічна криза суттєво вдарила по туризму на Чернігівщині. Близько 20 туристичних фірм майже припинили свою діяльність.

Більшість туроператорів та турагентств знаходяться в м. Чернігові і займаються організацією виїзного та внутрішнього туризму (рис. 1).

Тенденції щодо кількості обслуговуваних туристів Чернігівщини наведено в таблиці.

У цілому по області в 2007 році на внутрішній туризм припадало 65,6%, на виїзний – 22,7, а на в'їзний – 11,7%. Найбільше Чернігівщину відвідали туристи із Білорусі, Росії, Німеччини, США, Польщі та Франції. Виїжджали найчастіше

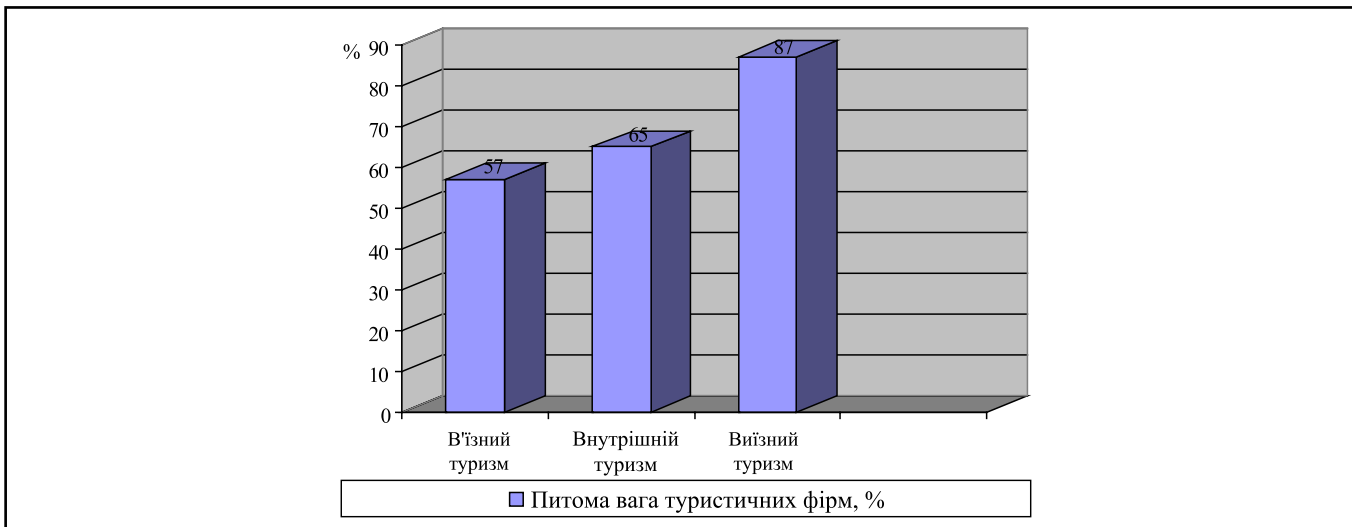


Рисунок 1. Напрями роботи туристичних фірм м. Чернігова

**Розподіл туристів за категоріями відвідування в Чернігівському регіоні (осіб) за 2000–2007 роки**

Показник	2000	2005	2006	2007
Кількість іноземних туристів	286	2429	3777	2464
Кількість туристів – громадян області, які виїжджали за кордон	1824	3167	5659	6573
Кількість внутрішніх туристів	9993	18778	28366	18997
Всього обслуговано туристів	12121	24374	37804	28972

ше в межах України – в Крим і Карпати, за кордон – до Туреччини та Єгипту. Майже 60% туристів мали за мету відпочинок, 2% – службову поїздку [6].

У 2008 році туристична галузь продемонструвала значні темпи зростання у порівнянні з 2007 роком. Так, кількість обслуговуваних туристів збільшилась на 6%, з них іноземців – на 22% більше ніж у попередньому році. Обсяг реалізації наданих туристичних послуг зріс на 40% (рис. 2), надходження до бюджету збільшилися на 51%. Балансовий прибуток туристичних фірм зріс на 19% [3].

Ведеться активна робота щодо розвитку туристичної галузі Чернігівського регіону і на рівні місцевої влади. На базі управління інвестицій і туризму міської ради 31 березня 2008 року створено Чернігівський туристично-інформаційний центр, в якому надається інформація про туристичний потенціал міста Чернігова, про історичні пам'ятки, а також допомога в організації екскурсій [4].

На міському туристичному сайті, який розпочав свою роботу у травні 2008 року, кожен користувач може знайти інформацію про туристичну інфраструктуру міста, туристичні новини та статті на тему історії, культури, спорту тощо.

З метою популяризації туристичного потенціалу міста Чернігова в 2008 році проведено чотири рекламних тура для працівників туристичної галузі, які займаються організацією в'їзного туризму, для представників ЗМІ. Також проводяться конференції, семінари, курси підготовки та підвищення кваліфікації екскурсіводів, організація шоу-фестивалів.

Здійснено розробку та презентацію нових туристичних маршрутів для залучення потенційних відвідувачів міста. Для цього також було проведено тролейбусну (автотролейбусну) оглядову екскурсію по Чернігову.

Розвиток туристично-рекреаційного та історико-культурного потенціалу Чернігова було забезпечено шляхом здійснення рекламних та інформаційних заходів, таких як: прове-

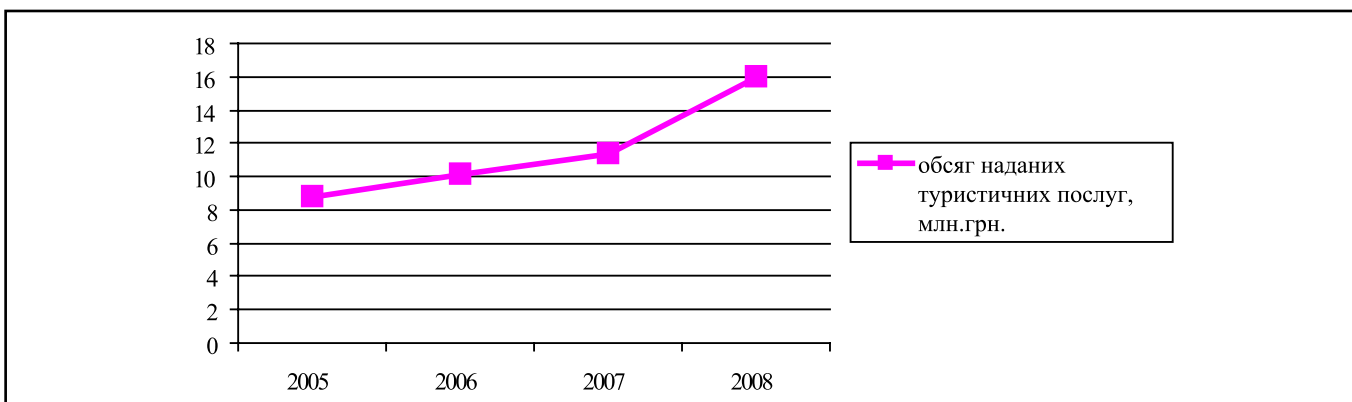


Рисунок 2. Обсяг надання туристичних послуг туристичними організаціями Чернігівщини

дення II туристичного фестивалю у м. Чернігові «Сучасна душа стародавнього міста»; проведено спільно із громадськими дитячими організаціями заходи для дітей та молоді, присвячених до 1100-ліття першої літописної згадки про місто Чернігів; розроблено та надруковано туристичну карту–схему м. Чернігова «На допомогу туристу» [5]. Участь у регіональних, національних, міжнародних туристичних виставках мало на меті просування чернігівського туристичного продукту на внутрішній та зовнішній ринки туристичних послуг.

Для формування позитивного іміджу міста Чернігова протягом 2008 року продовжувалася робота щодо розвитку міжнародних відносин. В березні–червні волонтери Корпусу Миру США пройшли стажування в місті Чернігові. В травні налагоджено контакти з ізраїльським містом Петах-Тиква. Найбільш активні партнерські відносини підтримуються з містом Митищі (Росія). В квітні 2009 року проведено Міжрегіональний туристичний форум «Чернігівщина туристична – 2009» [5].

Перспективним в регіоні є сільський зелений туризм – специфічна форма відпочинку в селі з використанням природного, матеріального та культурного потенціалу місцевості, пов'язаного з використанням селянського або фермерського господарства. Власникам агросадіб, приватним підприємцям, що працюють в сільській місцевості області, надається методична допомога з питань створення та діяльності осередків сільського зеленого туризму через проведення науково–практичних семінарів.

Таким чином, можна виділити основні переваги Чернігівського регіону з точки зору туристичного потенціалу:

- значні архітектурно–історичні та рекреаційно–туристичні ресурси;
- інфраструктурні рекреаційно–туристичні ресурси;
- вигідність географічного розташування м. Чернігова в плані розвитку внутрішнього та міжнародного туризму;
- розвинутий малий бізнес (19% працездатного населення, 1/3 надходжень до місцевого бюджету);
- визначення розвитку туристичного потенціалу, як одного з пріоритетних напрямів політики міської влади;
- партнерські стосунки м. Чернігова з містами Росії, Білорусі, Польщі, США і можливість розвитку співпраці в галузі туризму та ін.

Попри певні досягнення, існує ряд проблем щодо розвитку туристичної галузі в регіоні. Однією з основних є недостатній розвиток матеріально–технічної бази. Це стосується в першу чергу готельного господарства, санаторно–курортних та оздоровчих закладів. Готельне господарство – частина соціальної інфраструктури регіону, яка створює сприятливі умови для руху населення. Рівень більшості готелів регіону не відповідає сучасним вимогам та міжнародним стандартам. Помітною залишається диспропорція у розміщенні підприємств готельного бізнесу між міською та сільською місцевістю та зростає розрив між рівнями обслуговування в містах та селах. В області недостатня кількість готельних місць пер-

шого класу та «люксів». Проте в регіоні кількість готелів поступово зростає. Так, у 2006 році на Чернігівщині діяло 50 готелів із загальною кількістю номерів – 946 од., а в 2008 році їх кількість зросла до 65 із загальною кількістю номерів – 1434 од. Що стосується санаторно–курортних та оздоровчих закладів, то їх кількість поступово зменшується. Так, у 2000 році їх загальна кількість становила 61, в 2007 – 45, а в 2008 – вже 42 об'єкти [3]. Рівень обслуговування в цих закладах також бажає кращого.

Не задовольняє вимог туристів і мережа ресторанного господарства. За забезпеченням населення місцями в об'єктах ресторанного господарства на 10 тис. осіб, Чернігівщина в останніх серед регіонів України [2]. Потребують ремонту і дороги, особливо в населених пунктах, де є історичні пам'ятки.

Подолання цих негативних факторів потребує капітальних вкладень і активних дій з боку держави та місцевих органів влади за такими напрямками інвестування: рекреаційні об'єкти соціально–культурного побуту; заклади розміщення та санаторно–курортні заклади; розбудова інфраструктури зеленого туризму.

Для покращення інвестиційної ситуації в туристичній індустрії Чернігівщини головними перспективними напрямками з боку місцевої влади повинні бути: підготовка презентаційних матеріалів з інвестиційними пропозиціями потенційним інвесторам; інвентаризація інвестиційно–привабливих, вільних земельних ділянок та підготовка пропозицій з їх використання; надання допомоги підприємствам у пошуку додаткових фінансових джерел для реалізації проектів.

Майже всі суб'єкти господарювання туристичної галузі є недержавними організаціями, які ще не стали потужними центрами і не можуть суттєво впливати на розвиток туризму в регіоні, а тому мають наявну потребу в інформаційно–правовій та рекламній підтримці з боку держави.

Таким чином, серед найбільш впливових чинників, що негативно впливають на розвиток туристичної галузі Чернігівщини, можна виділити:

- відсутність необхідних інвестицій для розвитку туризму – як внутрішніх, так і іноземних;
- недостатній рівень розвитку об'єктів туристичної інфраструктури та їх невідповідність світовим стандартам (застаріла матеріально–технічна база значної частини готельних господарств та курортно–санаторних закладів, недостатня кількість готелів з належним рівнем надання послуг);
- недостатнє бюджетне фінансування туристичної галузі Чернігівщини;
- недостатня за обсягами фінансування державна підтримка рекламування обласного туристичного продукту на внутрішньому і міжнародному ринках;
- недосконалість та невідповідність нормативно–правової бази міжнародному законодавству;
- низька фахова підготовка обслуговуючого персоналу, недостатня кількість кваліфікованих екскурсоводів та інших спеціалістів туристичної сфери;

– представленість м. Чернігова на внутрішньому та міжнародному ринку туристичних послуг не відповідає його значному туристично-рекреаційному потенціалу.

Також можна виокремити і систему ризиків щодо розвитку туристичної галузі, а саме: низька платоспроможність населення, непередбачувані підвищення цін у суміжних галузях економіки, падіння курсу національної валюти та посилення інфляційних процесів.

### Висновки

У цілому ж Чернігівщина має все необхідне для розвитку туризму: природні умови, історико-культурні, матеріальні, людські ресурси. Туризм може і повинен стати одним із найефективніших засобів одержання прибутків, стимулювання ринкових відносин, активного впливу на розвиток сумісних галузей економіки, зайнятість населення, поліпшення роботи по охороні пам'яток історії, підвищення культурного рівня населення. Але для цього необхідно розв'язати ряд проблем.

Основними заходами, що спрямовані на вирішення проблем розвитку туристичної галузі в Чернігівському регіоні, мають бути:

- збільшення обсягів інвестицій в основний капітал підприємств туристично-рекреаційного призначення, у тому числі залучення іноземних інвестицій;
- реалізація інвестиційних проектів за рахунок коштів державного бюджету та за кредитами, які надаються міжнародними фінансовими організаціями;
- сприяння реалізації інвестиційних проектів, які передбачають розвиток туристичної інфраструктури з боку органів місцевої влади;
- розробка науково обґрунтованої концепції будівництва та реконструкції об'єктів туристичної та курортно-рекреаційної інфраструктури, туристично-інформаційних центрів, будівництва закладів розміщення та харчування туристів за

основними напрямками туристичних маршрутів області, поліпшення стану доріг;

– сприяння розвитку сільського зеленого туризму шляхом створення мережі сільських садиб, готових приймати туристів, що дасть можливість забезпечити населені пункти області новими робочими місцями, сприятиме їхньому економічному зростанню та розбудові туристичної інфраструктури у сільській місцевості;

– посилення рекламно-інформаційної діяльності, спрямованої на популяризацію туристичного потенціалу області;

– створення сприятливих економіко-правових та організаційних умов з боку місцевої влади для залучення приватного сектора в сферу рекреаційного обслуговування;

– підготовка кваліфікованих кадрів для туристичної сфери Чернігівщини; проведення спільно з Чернігівським центром перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади семінарів, тренінгів, конференцій та інших навчально-методичних заходів з питань розвитку туристичної сфери, видання відповідних сертифікатів про проходження курсової підготовки;

– залучення до участі в плануванні стратегії сприяння залученню інвестицій та розвитку туристичного потенціалу науковців Чернігівщини;

– активізація міжнародної співпраці в сфері рекреації і туризму; – удосконалення системи управління рекреаційною сферою на рівні області, адміністративних районів та міст.

### Література

1. Зінь Е.А. Регіональна економіка: Підручник / Зінь Е.А. – К.: Професіонал, 2007. – 528 с.
2. Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..
3. <http://chernigivstat.gov.ua>.
4. <http://www.chernigiv-rada.gov.ua>
5. <http://naiz1.pp.net.ua/>
6. <http://cult.gov.ua>

*В.Г. КРАВЧЕНКО,  
професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана*

# Залучення і раціональне використання інвестиційних ресурсів – основа стратегії розвитку регіону

*Розглянуті питання залучення і використання інвестицій при розробці і реалізації стратегії розвитку регіону. На основі дослідження залучення і використання інвестицій в регіоні сформульовані основні елементи механізму організаційно-економічного забезпечення залучення і використання інвестиційних ресурсів для забезпечення стратегії розвитку регіону, які включають формування інвестиційної стратегії регіону як складової*

*стратегії розвитку, забезпечення умов залучення і використання інвестицій, використання інтеграційних форм інвестиційної діяльності та партнерства.*

*Рассмотрены вопросы привлечения и использования инвестиций при разработке и реализации стратегии развития региона. На основе исследования привлечения и использования инвестиций в регионе сформулированы основные элементы механизма организацион-*

*но-экономического обеспечения привлечения и использования инвестиционных ресурсов для обеспечения стратегии развития региона, которые включают формирование инвестиционной стратегии региона как составной стратегии развития, обеспечение условий привлечения и использования инвестиций, использование интеграционных форм инвестиционной деятельности и партнерства.*

*There are considered the bringing in activation and investments using questions at development and realization of region development strategy. On the basis of research of bringing in and use of investments in a region the basic elements of mechanism of the organizationally— providing of bringing in and use of investment resources are formulated for providing strategies of development of region, include forming of investment strategy of region, as component strategy of development, providing of terms of bringing in and use of investments, use of integrations forms of investment activity and partnership.*

**Постановка проблеми.** Розробка стратегії соціально-економічного розвитку регіону сьогодні розглядається як один із найбільш перспективних та ефективних механізмів реалізації довгострокової регіональної політики в умовах посилення самоорганізації територіальних громад різних рівнів. У зв'язку з цим постає необхідність у розробці ефективних моделей соціально-економічного розвитку регіонів на всіх рівнях державного управління та місцевого самоврядування для пошуку найбільш оптимальних стратегій регіонального розвитку, з врахуванням пріоритетів, визначених Стратегією економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції на 2004–2015 роки», «Державною стратегією регіонального розвитку України на період до 2015 року», Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів».

Створення та збереження якісного середовища життєдіяльності людини є важливою умовою сталого розвитку сучасного суспільства і має стати одним з основних розділів довгострокової стратегії розвитку України та її регіонів. У цьому контексті залучення і забезпечення ефективного використання інвестицій, використання системного підходу і економіко-математичного моделювання при формуванні стратегії соціально-економічного розвитку регіонів сьогодні залишається актуальною проблемою та невикористаним резервом на шляху до оптимізації соціально-економічного розвитку регіонів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблеми соціально-економічного розвитку регіону досліджувалися в роботах В.М. Гриньової, Б.В. Губського, М.П. Денисенко, М.І. Долішнього, Л.О. Збараської, Б.Т. Кліяненко, В.К. Мамутова, П.І. Мірошніченка, В.О. Онищенко, В.А. Поповкіна, Л.А. Савельєва, В.М. Степанова, Д.М. Стеценка, В.Г. Федоренка, В.М. Хобта, Я.В. Хоменка, М.Г. Чумаченко, Т.П. Яхна та інші.

**Метою статті** є аналіз та розробка системи заходів щодо залучення і використання інвестицій при розробці і реалізації стратегії розвитку регіону.

**Викладення основного матеріалу.** Процес розробки і вибору стратегії регіонального розвитку є комплексом взаємозв'язаних заходів, націлених на досягнення мети розвитку, що оцінюється за соціальними, економічними та іншими критеріями. Ключову роль в цьому процесі відіграє інвестиційна політика. На регіональному рівні умови інвестиційної діяльності формуються під впливом політичних, законодавчих, економічних, організаційних факторів. Інвестиційний клімат у регіоні визначається відносинами суб'єктів інвестиційної діяльності – банків, підприємницьких структур, органів влади. Будь-які зміни економічних і політичних умов впливають на надходження і використання інвестицій у регіоні. Відсутність інвестиційних ресурсів знижує активність інноваційної діяльності, що, в свою чергу, впливає на уповільнення соціально-економічного розвитку регіону.

Соціально-економічний розвиток регіону та ефективна його структурна перебудова можливі лише за умов оптимальної інвестиційної стратегії регіону. Крім того, в умовах зростаючої потреби в інвестиціях виникає об'єктивна необхідність застосування підходів партнерства та інтеграції, що має стати складовою будь-якої стратегії соціально-економічного розвитку. З погляду на це розробка і ухвалення стратегії використання інвестиційного потенціалу регіону, залучення інвестицій у регіон є складним і багатоплановим завданням, що потребує ретельного вивчення.

При розробці інвестиційної складової стратегії соціально-економічного розвитку регіону інвестиції будемо розглядати як авансовану вартість з метою одержання доходу і забезпечення економічного зростання на основі інновацій. Інвестиційний потенціал регіону за економічним змістом це сукупність інвестиційних ресурсів суб'єктів господарської діяльності, що формують комплексну базу відтворення господарчої і соціальної сфери життєдіяльності регіону на інноваційній основі з метою забезпечення стійкого економічного зростання.

Регіональний інвестиційний аспект є важливою складовою формування державної інвестиційної політики, а недостатня увага до цього питання призводить до виникнення диспропорцій у територіальній структурі економіки, неефективного використання науково-виробничого й інвестиційного потенціалу.

Діяльність підприємств регіону залежить насамперед від наявності ресурсів, необхідних для виробництва товарів і послуг, тому ефективно їх використання на основі інновацій забезпечує досягнення економічного зростання. Саме реалізація інноваційного шляху розвитку вимагає наявності інвестиційних ресурсів.

Результати аналізу тенденцій використання інвестиційних ресурсів щодо стратегії розвитку регіонів України вказують на те, що загальна динаміка обсягів інвестицій починаючи з 2001 року є позитивною. Але є достатньо резер-

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

вів для покращення динаміки. Основними джерелами формування інвестиційного потенціалу є: власні кошти підприємств та організацій, кошти державного бюджету, кошти місцевих бюджетів, кошти іноземних інвесторів. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі інвестиційного потенціалу регіону складають власні кошти підприємств. У той же час, при здійсненні інвестиційної діяльності необхідно сприяти тенденціям, спрямованим на стратегічний розвиток економіки регіону. Це можливо на основі інвестування розробки і впровадження інновацій у всіх сферах життєдіяльності з метою економічного і соціального розвитку регіону.

Оптимізація інвестиційної діяльності регіону для забезпечення виконання стратегії розвитку полягає у поєднанні організаційних і економічних заходів:

організаційні заходи:

- розробка довгострокової регіональної інвестиційної стратегії на основі стратегії розвитку регіону;
  - інформаційне забезпечення суб'єктів інвестиційної діяльності;
  - формуванні привабливого інвестиційного іміджу регіону;
  - розвиток партнерства суб'єктів інвестиційної сфери;
  - розвиток інтеграції суб'єктів господарювання з метою активізації використання інвестиційного потенціалу регіону;
- економічні заходи:

- удосконалення фінансово-кредитної і податкової системи для стимулювання інвестиційної діяльності і сприяння використання регіональних ресурсів;

– розвиток регіональної банківської системи для акумулювання ресурсів;

– розвиток співробітництва комерційних банків з органами місцевого управління з метою забезпечення ресурсами стратегії розвитку реального сектора економіки регіону на основі банківських кредитів;

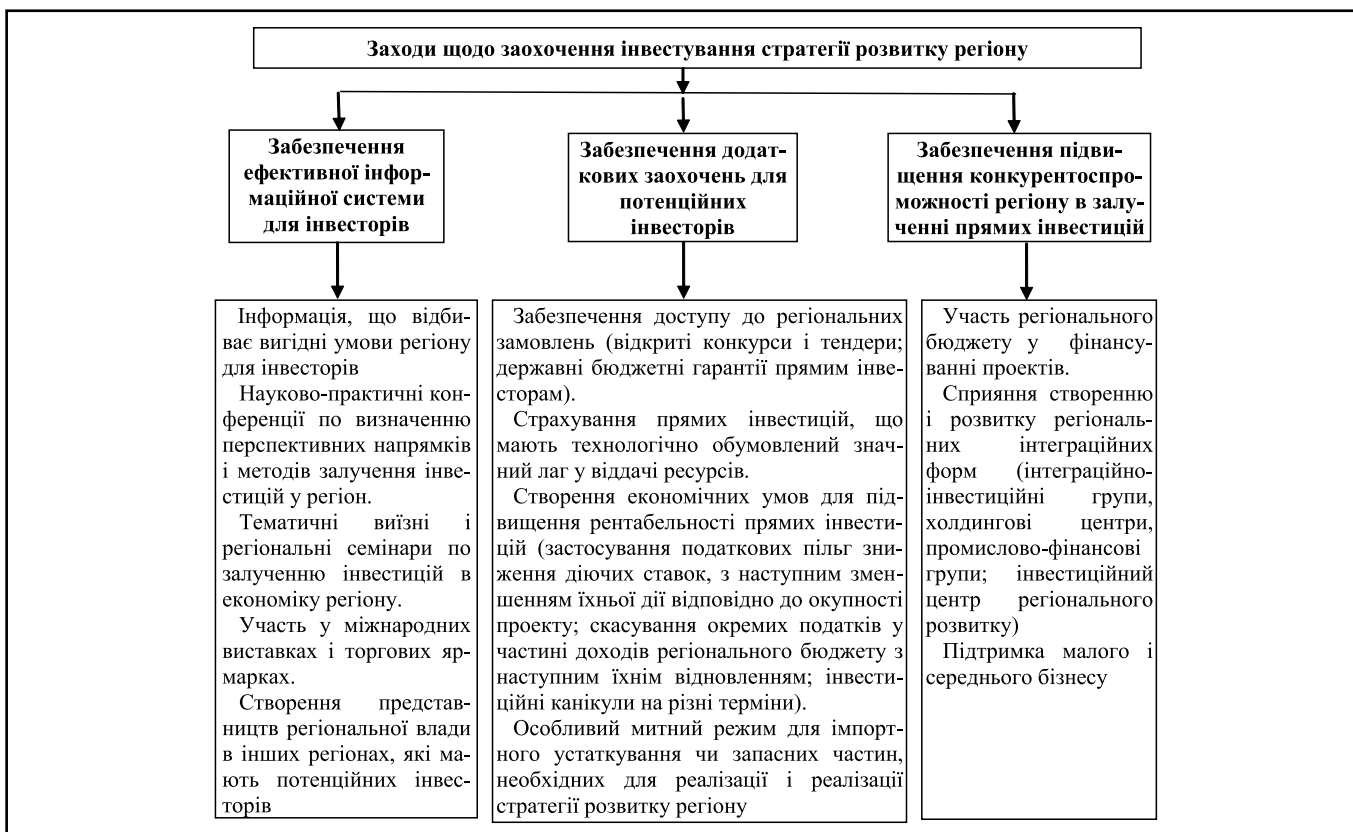
– стимулювання банків, що надають довгострокові кредити для реалізації стратегії розвитку регіону.

На основі аналізу основних показників реалізації стратегії розвитку регіону, що характеризують стан і динаміку економічного зростання можна зробити висновок про незадовільну тенденцію використання інвестиційного потенціалу регіонів. Дослідження показало, що необхідна подальша активізація інвестиційної діяльності у регіонах. У результаті аналізу існуючих умов інвестиційної діяльності можна зробити висновок, що у межах повноважень регіональних органів місцевого самоврядування для заохочення інвестування стратегії розвитку в регіоні мають запроваджуватися такі заходи (див. рис.).

Перший напрям забезпечує умови залучення у регіон інвестицій за рахунок формування ефективної інформаційної системи щодо стратегії розвитку регіону.

Другий напрям дозволяє створити умови для забезпечення мотивації інвесторів фінансувати проекти стратегії розвитку регіону.

Третій напрям забезпечує створення умов, щодо підвищення конкурентоспроможності регіону у залученні інвестицій.



**Заходи щодо заохочення інвестування стратегії розвитку регіону**

Проведені дослідження показали, що стратегія економічного розвитку регіону значною мірою визначається ефективністю залучення і використання інвестицій. Мета активізації інвестиційної діяльності повинна сполучатися з метою стратегії реалізації соціально-економічного розвитку регіону на інноваційній основі й забезпечувати ефективне використання організаційно-економічних і ресурсних передумов.

Активізація залучення інвестицій до стратегії розвитку регіону полягає у сполученні стратегічних цілей і задач економічного розвитку інноваційної і інвестиційної діяльності з урахуванням об'єктивної необхідності задоволення попиту споживачів, мінімізації ризиків, забезпечення максимального прибутку і фінансової стійкості підприємств. Стратегія розвитку регіону повинна передбачати регіональну інвестиційну стратегію для реалізації регіональних пріоритетів і вирішення перспективних регіональних задач, серед яких важливе значення мають формування ефективної інфраструктури регіону на основі відновлення матеріально-технічної бази і підвищення технологічного рівня для виробництва конкурентоспроможної продукції і послуг та забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Виходячи з певної ймовірності виникнення небажаних ситуацій необхідно побудувати діяльність щодо стратегії розвитку таким чином, щоб зменшити ризики і пов'язані з ним втрати в майбутньому. Для цього проводиться моделювання стратегії для аналізу її чутливості. Тобто окрім базового варіанту моделюються такі екстремальні випадки:

- найгірший сценарій стратегії, коли враховані при розробці стратегії фактори максимально заважають її реалізації;
- найліпший сценарій стратегії, коли враховані при розробці стратегії фактори максимально сприяють її реалізації.

При моделюванні сценаріїв необхідно враховувати, що деякі фактори взаємозалежні, а також можуть впливати на результати в протилежні боки.

Стратегію можна вважати раціональною, якщо за найгіршого сценарію її реалізації забезпечена прибутковість, яка гарантує виконання зобов'язань перед інвесторами.

Практика підтверджує, що мобілізація й ефективно використання власних інвестицій сприяє залученню зовнішніх інвестицій, тому державна підтримка інвестиційної діяльності в регіоні повинна обумовлювати передовсім підвищення ролі державних гарантій і страхування.

Нестача власних інвестиційних ресурсів для реалізації заходів стратегії розвитку регіону може бути поповнена за рахунок позикових коштів у вигляді банківського кредиту під застави чи гарантію підприємств, задіяних у стратегії розвитку.

## Висновки

1. Ефективність реалізації стратегії розвитку регіону значною мірою визначається її інвестиційним забезпеченням. Це викликає необхідність розробки погодженої іннова-

ційної й інвестиційної стратегії. Забезпечення стратегії розвитку інвестиційними ресурсами потребує удосконалення взаємодії суб'єктів господарювання щодо інвестування програм, задіяних у стратегії, органі влади, раціонального зовнішнього запозичення.

2. У межах повноважень регіональних органів місцевого самоврядування для заохочення інвестування стратегії розвитку в регіоні мають запроваджуватися такі групи заходів:

- забезпечення ефективної інформаційної системи для інвесторів;
- забезпечення додаткових заохочень для потенційних інвесторів;
- забезпечення підвищення конкурентоспроможності регіону в залученні прямих інвестицій.

3. При розробці і реалізації стратегії розвитку необхідно враховувати ризики, які виникають через невизначеність зовнішньої і внутрішньої ситуації щодо впровадження проєктів стратегії. Виходячи з певної ймовірності виникнення небажаних ситуацій необхідно побудувати діяльність щодо стратегії розвитку таким чином, щоб зменшити ризики і пов'язані з ним втрати в майбутньому.

## Література

1. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б.В. Губський. – К.: Наукова думка, 1998.
2. Тарасюк Г.М. Управління проєктами: Навч. посіб. [для вузів. – 2-е вид.] / Г.М. Тарасюк – К.: Каравела, 2006. – 320 с.
3. Збаразька Л.О. Удосконалення економічного стимулювання механізму активізації інвестиційних процесів / Збаразька Л.О. // Фінанси України. – 1997. – № 11. – С. 92–98.
4. Мирошніченко П.І. Об'єктивна необхідність участія банків в інвестиційній діяльності / Мирошніченко П.І. // Економічні проблеми адаптації та розвитку вищої школи в умовах ринку: Зб. наук. праць. – Донецьк: ІЕПД НАН України; Алчевськ: ДГМІ, 2004. – Ч. 1. – С. 164–172.
5. Мирошніченко П.І. Удосконалювання інтеграційних форм активізації використання інвестиційного потенціалу / Мирошніченко П.І. // Економіка та право. – 2006. – № 1(14). – С. 36–43.
6. Поновкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці / Поновкін В.А. – К.: Наукова думка, 1993.
7. Трансформація економічної системи України: проблеми і рішення: Монографія / Б.Т. Кляйненко, А.І. Акмаєв, А.Ю. Чапенко, П.І. Мирошніченко і др. – Алчевськ: ДГМІ МОН України, Луганськ: ЛФ ІЗПИ НАН України. – 2004. – 187 с.
8. Яхно Т.П. Вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток України та Львівської області / Яхно Т.П., Полякова Ю.В. // Матеріали Другої міжнародної економічної конференції «Економічні методи і моделі в економіці: теорія і практика»: Вісник ЛКА. – Серія економічна. – Вип. 10. – Львів, 2001. – С. 171–175.

# Державне регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні

*У статті досліджуються теоретико-методологічні аспекти державного регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні. Проведено детальний аналіз як регіонального, так і галузевого рівня інвестиційного забезпечення економіки України. Визначено основні фактори, які впливають на динаміку інвестиційної діяльності в Україні.*

*В статье исследуются теоретико-методологические аспекты государственного регулирования инвестиционной деятельности на региональном уровне. Проведен детальный анализ как регионального, так и отраслевого уровня инвестиционного обеспечения экономики Украины. Определены основные факторы, влияющие на динамику инвестиционной деятельности в Украине.*

**Постановка проблеми.** В економічному житті кожної країни інвестиції є домінуючим чинником розвитку. Для забезпечення сталого розвитку економіки України необхідно стимулювати інвестиційну діяльність як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Вищезазначене й зумовлює актуальність дослідження даної тематики.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню окремих аспектів державного регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні останнім часом приділена значна увага. Це знайшло відображення в працях вчених-економістів І.О. Бланка, В.В. Бочарова, А.С. Музиченка, М.М. Недашківського, О.Д. Данилова та інших.

**Метою даної статті** є дослідження основних тенденцій інвестиційної діяльності на регіональному рівні як вихідної бази її державного регулювання.

**Викладення основного матеріалу.** Важливим чинником структурної динаміки у 2005–2007 роках стала активізація інвестиційних процесів. За підсумками січня–вересня 2007 року реальний приріст інвестицій в основний капітал становив 28,5%. Найвищими темпами зростали капіталовкладення у фінансовій діяльності (на 60,3%), сфері державного управління (54,7%), секторі комунальних та інших індивідуальних послуг (47,9%), торгівлі (43,4%), переробній промисловості (42,7%), операціях з нерухомістю (36,5%). Динаміка інвестицій в основний капітал у промисловості була в 2,5 рази вищою, ніж у 2006 році (30,0 проти 11,9%), але частка інвестицій в основний капітал у промисловості становила лише 38,2% загальних капіталовкладень. Спад динаміки спостерігався лише щодо капіталовкладень у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (–15,1%) [1, с. 77].

Аналіз інвестиційної діяльності засвідчив, що у Закарпатській, Чернівецькій, Миколаївській, Харківській, Луганській областях та м. Києві протягом січня–вересня 2008 року

спостерігалось від'ємне значення приросту інвестицій в основний капітал. У Сумській, Запорізькій, Вінницькій та Волинських областях обсяги приросту є нижчими за середньоукраїнський рівень. Аналізуючи вищенаведені дані, можна зробити висновок, що найсуттєвіше зниження обсягу інвестування спостерігається, перш за все, у промислово розвинених регіонах. Це пов'язано із обмеженістю власних та кредитних фінансових ресурсів, що можуть бути спрямовані на реалізацію інвестиційних проектів.

Аналіз динаміки інвестиційних вкладень свідчить, що у 2009–2010 роках тенденція щодо зменшення їх обсягу прискориться.

Проведене дослідження засвідчує, що, незважаючи на високі темпи зростання інвестиційних витрат протягом останніх років, їхня структура залишається малоефективною та не орієнтована на реалізацію стратегічних пріоритетів економічного розвитку. Сучасна структура інвестиційної динаміки спрямована насамперед на консервацію наявної малоефективної структури промисловості України. За рахунок випереджаючого зростання переробної промисловості порівняно з добувною у 2006–2007 роках частка переробної промисловості серед промислових інвестицій зросла на 5,5 в.п. до 70,9%, основна маса приросту була забезпечена металургією (69,6% зростання) та харчовою промисловістю (44,1%) [1, с. 78]. Унаслідок цього 56% інвестицій в основний капітал у переробній промисловості було сконцентровано у цих галузях, їхня частка порівняно з 2006 роком зросла на 7,7 в.п.

Капіталовкладення в металургійне виробництво (виробництво чавуну, сталі та феросплавів, виробництво труб, лиття металів) за дев'ять місяців 2007 року зросли на 77,6% порівняно з відповідним періодом 2006 року. Натомість у виробництво готових металевих виробів (будівельних металевих конструкцій, резервуарів, радіаторів та котлів центрального опалення, парових котлів, кування, пересування, штампування, профілювання, порошкову металургію тощо) за 2007 рік надійшло інвестицій на 12,4% менше, ніж за 2006 рік, а частка цієї підгалузі в загальних інвестиціях в металургію скоротилася з 9,2 до 4,6% [1, с. 78].

Галузева структура інвестиційних вкладень у січні–листопаді 2008 року засвідчила існування кризових явищ у цій сфері.

У 2008 році відбулося скорочення капіталовкладень на 5,4% у переробній промисловості, питома вага якої в загальному обсязі капіталовкладень становила 23,7%. Суттєво скоротилися обсяги інвестицій в оброблення деревини та виробів із деревини (на 39,0%), легку промисловість (на

28,0%), металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (на 27,8%), виробництво коксу, продуктів нафтопереробку (на 7,1%), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (на 6,7%). Разом із тим досягнуто приросту інвестицій в основний капітал у машинобудуванні – 23,5%, целюлозно-паперовому виробництві та видавничій діяльності – 17,9%, хімічній та нафтохімічній промисловості – 17,5% [2, с. 4].

Економічна ситуація у машинобудуванні також залишається складною, незважаючи на зростання обсягів інвестицій протягом останніх років, оскільки при цьому динаміка капіталовкладень забезпечувалася переважно інвестуванням у виробництво транспортних засобів та устаткування (приріст 31,3%, у тому числі в автомобілебудівну галузь – 40,4%). Водночас темп приросту капіталовкладень у виробництво машин та устаткування був удвічі меншим – 17,3%, у виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування – 13,9% [1, с. 79].

Причому, якщо в 2007 році рушієм інвестицій в машинобудування було виробництво транспортних засобів, то в 2008 році вищі темпи зростання інвестицій зафіксовано у виробництві машин та устаткування (59,5%) і виробництві електричного, електронного та оптичного устаткування (14,8%), які й стали каталізаторами інвестиційного процесу в галузі [3, с. 13].

В умовах економічної кризи відбувається суттєве скорочення обсягів виробництва транспортних засобів, що негативно вплине на функціонування всієї галузі у короткостроковому періоді.

Питома вага легкої промисловості у галузевій структурі капіталовкладень за підсумками 2008 року зменшилася, що суттєво обмежує її спроможність скористатися перевагами розширення місткості внутрішнього споживчого ринку в умовах світової економічної кризи та погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Вищезазначені тенденції засвідчують помірний вплив інвестиційних процесів в Україні на динаміку технологічної модернізації національної економіки. Висока динаміка економічного зростання минулих років не ґрунтується на оновленні технологій та інноваціях, які в сучасному світі забез-

печують конкурентоспроможність національних економік. Потенціал зростання інвестиційного імпорту та високих темпів приросту продукції машинобудування майже не спрямовується на оновлення виробничих потужностей та має екстенсивну природу. За існуючої інтенсивності оновлення основних засобів у промисловості на рівні 4–5% за рік та ступеня зношеності близько 60% для повної заміни виробничого апарату потрібно не менше 25–35 років, що не відповідає потребам швидкої модернізації виробництва, загрожує падінням ефективності виробництв та продуктивності праці, зростанням імовірності техногенних катастроф.

За рахунок неефективного розподілу інвестицій консервується низькотехнологічна структура виробництва промислової продукції. Так, за дев'ять місяців 2007 року 85,0% усіх інвестицій у переробну промисловість надійшли у низько- та середньотехнологічні галузі, порівняно з аналогічним періодом 2006 року ця частка збільшилася на 3,0 в.п.

Поточна структура виробництва продукції обробної промисловості та капіталовкладень обумовлюють повільність якісного відтворення робочої сили та підвищення її кваліфікації. Частина галузей, які для виробництва продукції залучають низькотехнологічну робочу силу, залишається домінуючою і становить 57,8% за дев'ять місяців 2007 року. На ці галузі припадає і лівова частка інвестицій в основний капітал (83,5%).

У всіх регіонах України основним джерелом інвестицій в основний капітал залишаються власні кошти підприємств та організацій, питома вага яких у 2008 році становила 59,7%. Активізації інвестиційної діяльності значною мірою сприяло динамічне зростання фінансового результату прибуткових підприємств протягом 2005–2007 років (у 2006 році на 25,7%, у 2007 році – 61,6%), яке перевищувало індекс оптових цін в промисловості. Разом із тим у 2008 році зафіксовано зниження суми прибутку на 5,3%.

У регіональному розрізі в 2008 році суттєво зросла кількість прибуткових підприємств та їх фінансовий результат у Дніпропетровській (41,0%), Луганській (31,5%) областях та м. Києві (18,2%), зменшилася у Донецькій (–53,8%) та Київській (–18,0%) областях. Так, якщо протягом 2006–2006 років не було жодного регіону із від'ємним фінансових ре-

**Таблиця 1. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування**

Показник	Роки					
	2003	2004	2005	2006	2007	січень–вересень 2008
Всього, млн. грн.	51011	75714	93096	125254	188486	136971,4
у т.ч. за рахунок, %						
коштів державного бюджету	7,0	10,5	5,5	5,5	5,6	3,5
коштів місцевих бюджетів	4,1	4,7	4,2	4,3	3,9	3,6
власних коштів підприємств та організацій	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5	59,7
коштів іноземних інвесторів	5,5	3,6	5,0	3,7	3,5	3,1
коштів інвестиційних фондів	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	2,8
коштів населення на будівництво власних квартир	н.д.	н.д.	н.д.	5,6	5,2	5,0
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	3,6	3,4	3,3	4,1	4,5	5,1
кредитів банків та інших позик	8,2	7,6	14,8	15,6	16,6	15,6
інших джерел фінансування	10,2	8,5	9,8	3,5	4,2	1,6

Джерело: розраховано автором на основі даних [4, 5].

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

зультатом діяльності підприємств, то у 2007 році сума збитків підприємств перевищила прибутки у Івано-Франківській області, у 2008 році, крім зазначеної, у Волинській, Тернопільській, Чернівецькій, Чернігівській областях. На нашу думку, таку ситуацію зумовлює, перш за все, неефективність структури промислового виробництва його потенціалу.

Фінансування інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів зросло за дев'ять місяців 2007 року на 28,1%, проте їхня частка в загальних капіталовкладеннях знизилася у січні-вересні 2008 року до 7,1% проти 9,5% за 2007 рік, 9,8% – у 2006 році, 9,7% – у 2005 році. Ситуацію у цій сфері не покращило й те, що протягом 2006–2008 років приріст податкових надходжень значно випереджав зростання промисловості та сільськогосподарського виробництва.

Проведений аналіз засвідчує стрімке зростання протягом 2004 року – I півріччя 2008 року питомої ваги банківських кредитів у структурі інвестицій за джерелами фінансування. Так, упродовж січня-вересня 2008 року загальний обсяг кредитних вкладень (без врахування доходів) збільшився на 32,2%, або до 558,2 млрд. грн. Разом із тим, незважаючи на певне зростання темпів приросту обсягів кредитування у третьому кварталі 2008 року (до 9,2% за квартал порівняно із 7,6% у другому кварталі), у річному вимірі темпи зростання кредитування мали стійку тенденцію до уповільнення і у вересні зменшилися до 54% (порівняно з 74% у грудні 2007 року) [6, с. 8].

Динамізм економічного зростання України в 2005–2007 роках став одним з основних чинників, що обумовили значне збільшення надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну. Чистий приріст іноземного капіталу за дев'ять місяців 2008 рік становив \$8079,4 млн., що у 1,5 раза більше приросту за відповідний період 2007 року.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну на 01.10.2008 р., становив \$37 621,5 млн., що на 27,3% більше обсягів інвестицій на початок року, та становить \$812,1 у розрахунку на одного мешканця України [2, с. 4].

Разом із тим ефективність впливу іноземного інвестування на здійснення у вітчизняній економіці позитивних структурних зрушень та трансфер технологічних рішень для

її модернізації є надзвичайно низькою. За даними Держкомстату, в структурі інвестиційних джерел іноземні інвестиції у 2008 році становили лише близько 3%. Іноземні інвестиції, як правило, спрямовуються насамперед у зміцнення виробничого потенціалу, більша частка інвестицій вкладається у сфери діяльності зі швидким оборотом капіталу та надприбутками.

Так, понад 40% прямих інвестицій, які надійшли в Україну станом на 1 жовтня 2008 року, вкладено в фінансову діяльність, торгівлю, готельний та ресторанный бізнес, операції з нерухомістю. Натомість частка інвестицій, спрямованих у харчову промисловість складає 4,6%, металургію – 4,6%, машинобудування – 3,1%.

Зміщення зацікавленості іноземних інвесторів на сектори, які здійснюють посередницьку діяльність, відобразило, на нашу думку, загальне погіршення інвестиційної привабливості української економіки та досить чітко корелює із сповільненням інвестицій в основний капітал в цілому.

Такі пріоритети інвестування засвідчують переважаючу інвестиційну привабливість секторів з високою ліквідністю та якнайшвидшим обігом коштів. Випереджальні темпи інвестування в сектори, які здійснюють перерозподіл сукупного продукту над інвестиціями у виробництво останнього (промисловість і сільське господарство), посилюють ризики нестабільності фінансової системи та інфляційний потенціал, який формується внаслідок перевищення сукупного попиту над пропозицією.

Регіональна структура ПІІ характеризує значні регіональні диспропорції. Іноземні інвестори надають перевагу урбанізованим регіонам з відносно розвинутою (за українськими мірками) інфраструктурою і наявністю кваліфікованих трудових ресурсів. Цим вимогам в Україні відповідають лише декілька регіонів – м. Київ, Дніпропетровська, Київська, Донецька та Харківська області.

Групування регіонів України засвідчує, що області із найнижчими обсягами інвестицій в основний капітал на одну особу є аутсайдерами й у залученні іноземних інвестицій. Це підтверджує тезу про те, що іноземні інвестори віддають перевагу щодо вкладання капіталу у ті регіони, в яких вже працює національний капітал.

**Таблиця 2. Групування регіонів України за обсягом залучених іноземних інвестицій на одну особу**

Характеристика групи	2008	2007
Високий рівень	Київ, Дніпропетровська, Київська, Харківська	Київ, Дніпропетровська, Київська, Харківська, Запорізька, Волинська, Севастополь
Середній рівень	Запорізька, Севастополь, Одеська, Волинська, АРК, Львівська, Донецька	Одеська, АРК, Закарпатська, Львівська, Донецька
Низький рівень	Івано-Франківська, Полтавська, Закарпатська, Рівненська	Полтавська, Івано-Франківська, Миколаївська, Сумська, Рівненська, Черкаська, Луганська
Аутсайтери	Херсонська, Миколаївська, Житомирська, Сумська, Луганська, Черкаська, Хмельницька, Вінницька, Чернігівська, Чернівецька, Кіровоградська, Тернопільська	Житомирська, Херсонська, Хмельницька, Вінницька, Чернігівська, Кіровоградська, Тернопільська, Чернівецька

Джерело: розроблено автором.

**Висновки**

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки України є необхідність подальшої активізації інвестиційної діяльності спрямованої на створення конкурентоспроможних виробництв, модернізацію та реструктуризацію підприємств. При цьому велика роль в регулюванні інвестиційного процесу належить державі, яка за допомогою методів державного економічного регулювання повинна цілеспрямовано впливати не тільки на формування внутрішніх та надходження зовнішніх інвестицій, а й створювати умови для їх спрямування в реальний сектор економіки України.

Державна інвестиційна політика, насамперед на регіональному рівні, має бути спрямована на максимальне сприяння вітчизняним інвесторам. Підвищення внутрішньої інвестиційної активності, в свою чергу, створить сприятливі умови для залучення і використання іноземних інвестицій, що забезпечить прискорення соціально-економічного розвитку на регіональному рівні.

**Література**

1. Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку: [експертна доповідь]. – К.: НІСД, 2007. – С. 78–80.
2. Показники економічного та соціального розвитку України за 2008 рік: [аналітична доповідь]. – К.: Відділ оперативних інформаційних ресурсів Міністерства економіки України. – 2009. – 19 січня. – С. 4.
3. Динаміка зростання та ризику нестабільності економіки України в 2008 році / [Я. А. Жаліло та ін.]; за заг. ред. В.Є. Воротіна. – К.: НІСД, 2008. – С. 13.
4. Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми // Національна безпека і оборона. – 2008. – №4. – С. 22.
5. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за січень–вересень 2008 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/ibd/kindj/infin\\_u/infin09\\_08u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/ibd/kindj/infin_u/infin09_08u.htm)
6. Монетарний огляд за III квартал 2008 року: [аналітичні оцінки]. – К.: Національний банк України, 2009. – С. 8.

*О.В. МЕЛЬНИК,*

*к.е.н., Науково-дослідний економічний інститут,*

*І.І. РЕПІН,*

*к.т.н., Науково-дослідний економічний інститут*

## Інформаційний ресурс та методичні засади створення моніторингу енергетичного забезпечення регіону

*У статті проведено аналіз звітних, прогнозних показників та оперативних даних, що використовуються в системі управління паливно-енергетичним комплексом та енергозабезпеченням України регіонів та видів економічної діяльності. Представлено систему вхідних і вихідних показників та форм документів моніторингу енергетичного забезпечення регіону як ефективного механізму вирішення проблем розвитку енергетичної складової економіки та соціальної сфери регіону.*

*В статье проведен анализ отчетных, прогнозных показателей и оперативных данных, использующихся в системе управления топливно-энергетическим комплексом и энергообеспечением Украины регионов и видов экономической деятельности. Представлена система входных и выходных показателей и форм документов мониторинга энергообеспечения региона как эффективного механизма решения проблем развития энергетической составляющей экономики и социальной сферы региона.*

*The analysis of current, prognosis indexes and on-line data, which are using in control system by a fuel and energy complex and power providing of Ukraine regions and types of economic activity is conducted in the article. The system of entrance and output indexes and forms of documents of monitoring of the power providing of region is*

*presented as an effective mechanism of decision problems development of power making economy and social sphere of region.*

**Постановка проблеми.** В умовах економічних перетворень в Україні на ринкових засадах зростає роль регіональної політики в розвитку економіки та соціальної сфери. Значні територіальні відмінності регіонів в рівнях економічного і соціального розвитку, наявних природних ресурсах, диспропорціях виробництва і споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) обумовлюють необхідність проведення досліджень проблем забезпечення паливно-енергетичними ресурсами як окремих регіонів так і національної економіки України в цілому.

Відсутність оперативної та прогнозної інформації щодо стану споживання та виробництва паливно-енергетичних ресурсів у регіонах не дозволяє відстежувати тенденції та приймати адекватні реальній ситуації управлінські рішення щодо напрямів підвищення енергоефективності та енергозбереження, раціонального використання альтернативних, відновлювальних та місцевих джерел палива та енергії.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням забезпечення потреб економіки в паливно-енергетичних ресурсах, прогнозування потреби та їх виробництва

на перспективу приділено значну увагу в працях відомих вчених: В.М. Геєця, В.Ф. Беседіна, І.В. Діяка, М.П. Ковалка, В.І. Мельника, З.П. Осінчука, А.К. Шидловського [1] та багатьох інших. У результаті досліджень сформульовані засади енергетичної політики України, представлено напрями структурних перетворень та технологічного переозброєння в паливно-енергетичному комплексі.

У зв'язку з змінами, які відбуваються останнім часом на світовому та внутрішньому енергетичних ринках, впливу фінансової та економічної кризи здійснюється перегляд концептуальних і стратегічних підходів щодо видобування, виробництва та споживання ПЕР, розвитку ПЕК України та її регіонів. Головні акценти зосереджені на енергоефективності, енергозбереженні, використанні нетрадиційних, альтернативних та відновлювальних видів палива та енергії. Зазначені напрями досліджень виконані в працях Г.М. Бабієва, Д.В. Дерогана, А.Р. Щокіна, О. Тагаєва, М. Муляви та інших.

**Метою статті** є створення інформаційної бази та розроблення методичних засад моніторингу енергозабезпечення регіонів як основи для розвитку економіки та соціальної сфери в регіонах та Україні в цілому. Впровадження моніторингу забезпечить центральні і місцеві органи влади об'єктивною інформацією при прийнятті управлінських рішень щодо напрямів підвищення ефективності енергетичного забезпечення регіонів України шляхом впровадження енергозберігаючих технологій, інтенсифікації використання місцевих, нетрадиційних, відновлювальних видів палива та джерел енергії, ліквідації міжрегіональних диспропорцій споживання енергетичних ресурсів, недопущення заборгованості споживачів за використані енергоресурси та інші.

**Викладення основного матеріалу.** У відповідності до поставленої мети в науково-дослідному економічному інституті сформована база даних (БД) щодо потреби регіонів у паливно-енергетичних ресурсах по роках з 1999 по 2008 рік включно з використанням державної, галузевої та регіональної статистичної звітності. Виконані розрахунки та сформована інформаційна база прогнозних показників до 2010 і 2015 років обсягів використання паливно-енергетичних ресурсів в регіонах, у тому числі за видами економічної діяльності. Результатом дослідження також є перелік необхідних для системи моніторингу цінних та вартісних показників паливно-енергетичних ресурсів в регіонах України.

З метою створення інформаційної бази системи моніторингу енергозабезпечення регіонів (далі вживається скорочена назва моніторингу – МЕР) визначено перелік показників статистичної та прогнозної інформації, що використовуються при відстеженні стану виробництва та використання паливно-енергетичних ресурсів в регіонах України (табл. 1). У результаті аналізу системи показників, що характеризують стан та перспективи енергозабезпечення регіонів, виділено такі групи показників, які є основою інформаційного забезпечення системи моніторингу:

1. Обсяги виробництва, споживання, експорту, імпорту палива в регіоні (за видами палива).

2. Звіт про результати використання палива, теплоенергії і електроенергії по регіону.

3. Прогнозні показники виробництва та споживання паливно-енергетичних ресурсів в регіоні.

4. Вартісні показники палива, теплоенергії і електроенергії та дотації в регіоні.

5. Показники стану та перспективи виробництва і використання нетрадиційних та відновлювальних видів палива та джерел енергії.

6. Показники стану навколишнього природного середовища регіону, що пов'язані з виробництвом та споживанням енергоресурсів.

7. Довідкові геополітичні та основні економічні характеристики регіону.

8. Показники стану паливно-енергетичного комплексу регіону.

У табл. 1 на прикладі показників першої групи наведено перелік показників інформаційної бази моніторингу.

*Перша група показників* характеризує обсяги виробництва (видобутку), споживання, використання, експорту, імпорту всіх видів паливно-енергетичних ресурсів. Ця інформація необхідна для аналізу стану та потреби регіону в енергозабезпеченні, зокрема розроблення балансу ПЕР регіону.

Приклади показників першої групи наведено в табл. 2–4.

*Друга група показників* «Звіт про результати використання палива, теплоенергії і електроенергії по регіону» використовується для аналізу стану енергозабезпечення як регіону в цілому, так і видів економічної діяльності в регіоні, а з урахуванням того, що накопичено динамічні рядки по зазначених показниках, за дев'ять років створено інформаційну основу для розрахунків прогнозних показників обсягів використання паливно-енергетичних ресурсів регіоном на короткострокову та більш тривалу перспективу.

Інші види продукції та робіт відображають структурні особливості промислового і сільськогосподарського потенціалу регіону. Наприклад, у Донецькій області значні обсяги котельно-пічного палива використовуються для виробництва коксу на коксохімічних підприємствах.

У зазначеній базі даних по кожному виду продукції робіт за кожний рік наведені фактичні значення з таких показників:

- обсяги;
- питомі витрати;
- паливо.

Показник «обсяги» відображає кількість виробленої продукції чи обсяг робіт у відповідних одиницях виміру (кВт·год., куб. м, т і ін.). Показник «питомі витрати» відображає кількість котельно-пічного палива (кг), витраченого на одиницю продукції чи виду робіт (кг/тис. кВт·год., кг/т, кг/тис. куб. м і ін.). Показник «паливо» відображає фактичні витрати котельно-пічного палива (тис. т у. п.) на виробництво певного виду продукції чи виконання певного виду робіт за

**Таблиця 1. Перелік показників статистичної та прогнозованої інформації, що використовуються при відстеженні стану виробництва та використання паливно-енергетичних ресурсів у регіонах України**

№ з/п	Назва показника	Джерело інформації	Позначення показника
1. Обсяги виробництва, споживання, використання, експорту, імпорту палива (за видами)			
1.1.	Обсяги виробництва, споживання, експорту, імпорту кам'яного вугілля	Держкомстат України, Мінвуглепром, облстат	O1100
1.1.1.	Ресурси та запаси кам'яного вугілля	»	O1101
1.1.2.	Видобуток кам'яного вугілля	»	O1102
1.1.3.	Споживання кам'яного вугілля	»	O1103
1.1.4.	Експорт кам'яного вугілля	»	O1104
1.1.5.	Імпорт кам'яного вугілля	»	O1105
1.2.	Обсяги виробництва, споживання, експорту, імпорту бурого вугілля	Держкомстат України, Мінвуглепром, облстат	O1200
1.2.1.	Ресурси та запаси бурого вугілля	»	O1201
1.2.2.	Видобуток бурого вугілля	»	O1202
1.2.3.	Споживання бурого вугілля	»	O1203
1.2.4.	Експорт бурого вугілля	»	O1204
1.2.5.	Імпорт бурого вугілля	»	O1205
1.3.	Обсяги виробництва, споживання, експорту, імпорту торфу	Держкомстат України, облстат	O1300
1.3.1.	Ресурси та запаси торфу	»	O1301
1.3.2.	Споживання торфу	»	O1302
1.3.3.	Видобуток торфу	»	O1303
1.3.4.	Експорт торфу	»	O1304
1.3.5.	Імпорт торфу	»	O1305
1.4.	Обсяги виробництва, споживання, експорту, імпорту природного газу	Держкомстат України, Мінпаливенерго, облстат	O1400
1.4.1.	Ресурси та запаси природного газу	»	O1401
1.4.2.	Видобуток природного газу	»	O1402
1.4.3.	Споживання природного газу	»	O1403
1.4.4.	Експорт природного газу	»	O1404
1.4.5.	Імпорт природного газу	»	O1405
1.5.	Обсяги виробництва, споживання, експорту, імпорту нафти	Держкомстат України, Мінпаливенерго, облстат	O1500
1.5.1.	Ресурси та запаси нафти	»	O1501
1.5.2.	Видобуток нафти	»	O1502
1.5.3.	Споживання нафти	»	O1503
1.5.4.	Експорт нафти	»	O1504
1.5.5.	Імпорт нафти	»	O1505

**Таблиця 2. Видобуток вугілля за регіонами та по Україні в цілому**

Регіон	Видобуток вугілля рядового, тис. т		Видобуток вугілля коксівного, тис. т	
	2004	2005	2004	2005
Україна, всього в тому числі:	81288	78738	37431	32996
Волинська	428	523	-	-
Дніпропетровська	11399	12056	4469	2867
Донецька	39615	36347	27465	24458
Кіровоградська	562	313	-	-
Луганська	26510	26654	5497	5671
Львівська	2774	2845	-	-

звітний рік. Аналогічну структуру мають бази даних показників споживання електро- та теплоенергії.

Третя група показників «Прогнозні показники виробництва та споживання паливно-енергетичних ресурсів в регіоні» містить необхідні для здійснення моніторингу показники потреби регіону в енергоресурсах, що є основою для розроблення комплексу економічних, технологічних науково-технічних,

організаційних та інших заходів щодо введення нових енергетичних потужностей, впровадження інноваційних проектів, зменшення енергоємності продукції, використання нетрадиційних та відновлювальних видів палива та джерел енергії, експорту – імпорту енергоносіїв в регіоні та інші.

Четверта група показників «Вартісні показники палива, теплоенергії і електроенергії та дотації в регіоні» використовується:

Таблиця 3. Видобуток нафти (включаючи газовий конденсат) та природного газу за регіонами та по Україні в цілому

Регіон	Видобуток нафти, включаючи газовий конденсат, тис. т		Видобуток газу, млн. куб. м	
	2004	2005	2004	2005
Україна, всього в тому числі:	4314	4414	20463	20788
Дніпропетровська	32	32	757	765
Івано-Франківська	481	497	576	572
Луганська	–	–	364	383
Львівська	126	122	917	855
Полтавська	999	1092	7417	7439
Сумська	1460	1510	1523	1531
Харківська	567	471	7441	7681
Чернігівська	537	575	198	202

Таблиця 4. Виробництво електроенергії за регіонами та по Україні в цілому, млн. кВт·год

Регіон	2006 рік	2007 рік
Україна, всього в тому числі:	193381,2	196200,0
АРК Крим	598,7	720,0
Вінницька	4550,6	4560,0
Волинська	116,0	120,0
Дніпропетровська	13262	13316,0
Донецька	25764,7	25780,0
Житомирська	32,9	35,4
Закарпатська	131,2	140,0
Запорізька	51294,9	51400,0
Івано-Франківська	9465	9500,0
Київська	5495,1	5530,0
Кіровоградська	1859,2	1924,0
Луганська	6398,7	6400,0
Львівська	2322,9	2400,0
Миколаївська	18215,2	19500,0
Одеська	129,6	131,6
Полтавська	1412,6	1420,0
Рівненська	15962,3	16770,0
Сумська	429,0	434,0
Тернопільська	105,2	106,8
Харківська	9087,9	9100,0
Херсонська	1895,9	1900,0
Хмельницька	14671,9	14734,0
Черкаська	1565,9	1570,0
Чернівецька	1174,2	1182,0
Чернігівська	840,0	853,1
Київ	6507,1	6579,2
Севастополь	92,5	93,9

– для формування, розвитку і функціонування Оптового ринку електроенергії, ринків газу, нафти, нафтопродуктів та інших енергоносіїв;

– для аналізу стану розрахунків споживачів за енергоносіями як у виробничій так і в соціальній сфері та житлово-комунальному господарстві.

До цінових і вартісних показників моніторингу відносяться:

– показники собівартості виробництва (видобутку) енергоресурсів (по кожному виду енергоресурсів);

– оптові та роздрібні ціни і тарифи на енергоресурси, які приводяться у формах державної звітності;

– дотації держави енергопостачальним та видобувним підприємствам.

До п'ятої групи показників «Показники стану та перспективи виробництва та використання нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії» відносяться показники обсягів виробництва та споживання енергоресурсів, отриманих на основі використання енергії вітрових установок, енергії невеликих річок, біомаси, біопалива, переробки відходів та інш. В цій групі показників важливо відобразити можливості регіону щодо використання найбільш перспективних нетрадиційних та відновлювальних видів палива та джерел енергії, а також місцевих видів палива.

Шоста група показників «Показники стану навколишнього природного середовища регіону, що пов'язані з виробництвом та споживанням енергоресурсів» містить основні показники екологічного стану регіону, зокрема показники заб-

руднення навколишнього середовища викликані функціонуванням паливно-енергетичного комплексу регіону. В цій групі показників важливе місце посідають відносні показники рівнів забруднення, що припадають на одну особу, на один квадратний кілометр, а також порівняльні з іншими регіонами дані рівнів забруднення, з середніми показниками по Україні та допустимими нормативними рівнями забруднення повітря, водних басейнів, ґрунтів, флори і фауни регіону.

Окрім зазначеного вище, має бути створена база даних довідкових геополітичних та основних економічних характеристик регіону (сьома група показників) кожного із 27 регіонів та представлена їх загальна характеристика. Уніфікована структура опису регіонів включає інформацію за такими підрозділами:

- територія;
- населення;
- кількість районів;
- кількість міст обласного (для АПК – республіканського) підпорядкування;
- природні ресурси;
- промисловість;
- будівництво;
- транспорт і зв'язок;
- сільське господарство;
- підприємства (найбільші підприємства регіону);
- зовнішньоекономічна діяльність;
- інвестиції;

Зважаючи на взаємозв'язок показників функціонування паливно-енергетичного комплексу з макроекономічними та іншими показниками розвитку економіки сьома група показників включає також наступні показники соціально-економічного розвитку: валовий внутрішній продукт України, валовий регіональний продукт, показники енергетичного балансу регіону та інші.

*Восьма група* показників характеризує стан паливно-енергетичного комплексу регіону, в тому числі: розвідані на території регіону запаси енергетичних ресурсів у регіоні (вугілля, нафти, газу, торфу та інші), інвестиції в розвиток паливно-енергетичного комплексу, виробничі потужності щодо розвідки енергетичних ресурсів, переробки та виробництва енергоносіїв; рівень використання виробничих потужностей, амортизація основних фондів ПЕК, стан тепломереж для тепlopостачання, стан розрахунків споживачів за використані енергоресурси та інші.

Основою проведення комплексного поглибленого аналізу виробництва та використання паливно-енергетичних ресурсів, визначення шляхів раціонального споживання паливних ресурсів та енергозбереження є створення відповідної інформаційної бази. В процесі виконання досліджень така інформаційна база створена з використанням даних державної, галузевої та регіональної статистичної звітності.

Бази даних споживання та виробництва палива, електро-, теплоенергії за технологічними процесами в розрізі

регіонів України мають уніфіковану структуру для кожного регіону, також включають узагальнені показники по регіонах. Аналіз інформації зазначеної бази даних системи моніторингу надає можливість розробляти наукові рекомендації щодо напрямів підвищення ефективності енергетичного забезпечення регіонів України шляхом впровадження енергозберігаючих технологій, інтенсифікації використання місцевих, нетрадиційних, відновлювальних видів палива та джерел енергії. Для підготовки зазначених рекомендацій та здійснення порівняльного аналізу між регіонами виконуються розрахунки таких показників: паливо-, електро- та теплоємність регіонального внутрішнього продукту (РВП); споживання (виробництво) енергоресурсів на одну особу населення регіону; споживання (виробництво) енергоресурсів на один кв. км території регіону та інші.

Обсяги і структура споживання паливно-енергетичних ресурсів у регіоні залежить від багатьох факторів, у тому числі:

- інфраструктури промислового потенціалу та агропромислового комплексу;
- кількості населення, в тому числі міського і сільського;
- території та природно-кліматичних умов;
- особливостей використання видів енергетичних ресурсів в регіоні та інших факторів.

Інфраструктура промислового потенціалу характеризує спеціалізацію регіону на пріоритетні види економічної діяльності (галузі) виробництва. Наприклад, у Донецькій, Дніпропетровській, Луганській областях найбільшу питому вагу промислового потенціалу займають вугільна, металургійна та машинобудівна галузі. Цьому сприяють наявність в цих регіонах запасів кам'яного вугілля, залізної руди та інших корисних копалин.

На особливості використання видів енергетичних ресурсів в регіонах впливають їх близькість до об'єктів, де вони споживаються. Наприклад, питома вага електростанцій, що працюють на твердому паливі в східних областях більша ніж у західних і південних. Залежно від структури промислового виробництва, видів продукції і робіт можна виділити ті види економічної діяльності, де затрати енергоресурсів дуже значні (наприклад, металургія та металообробна промисловість).

База даних (БД) з використанням державної, галузевої та регіональної статистичної звітності сформована за формами:

- «Звіт про результати використання палива, теплоенергії та електроенергії» ф. 11–МТП, річна;
- «Звіт про постачання теплоенергії», ф. 1–ТЕП, річна;
- «Звіт про роботу теплової електростанції», ф. 6–тп, річна;
- «Звіт про роботу електростанцій та підстанцій дистанції електропостачання», ф. 6–ЕД, річна;
- «Звіт про роботу гідроелектростанцій», ф. 6–тп (гідро), річна;
- «Баланс виробництва та розподілу електричної енергії», ф. 23–Н, річна та інші дані статистичної звітності щодо соціально-економічного розвитку регіонів.

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Інформаційна база споживання палива містить такі реквізити:

- види продукції та робіт;
- узагальнені показники споживання палива, в т.ч.:
- разом виробниче споживання котельно–пічного палива по нормованій продукції, тис. т у.п.;
- інше виробниче споживання, тис. т у.п.;
- разом виробниче споживання котельно–пічного палива, тис. т у.п.;
- витрати котельно–пічного палива на не паливні потреби, тис. т у.п.;
- комунально–побутове споживання та споживання населенням, тис. т у.п.;
- всього витрачено котельно–пічного палива, тис. т у.п.

Види продукції та робіт (відповідні до КВЕД) відображають основні напрями промислового та сільськогосподарського виробництва регіону, функціонування соціальної сфери. Певна частина видів продукції та робіт є характерною для всіх регіонів, у тому числі:

- відпуск електроенергії електростанціями, працюючими на котельно–пічному паливі;
- відпуск теплоенергії електростанціями;
- відпуск теплоенергії промислово–виробничими котельними та районними котельними;
- хліб і хлібобулочні вироби та інші.

Інші види продукції та робіт відображають структурні особливості регіону, його промислового і сільськогосподарського потенціалу. Наприклад, у Донецькій області значні обсяги котельно–пічного палива використовуються на виробництво коксу на коксохімічних підприємствах.

Інформаційна база та аналітичні розрахунки показників виробництва та споживання паливно–енергетичних ресурсів в розрізі АР Крим, областей України та міст Києва і Севастополя дозволяють виявити низку проблем, що існують в паливно–енергетичному комплексі, зокрема:

1) відповідно до географічних, геологічних, природно–кліматичних, історичних та економічних умов різні регіони України мають відмінності стану та розвитку паливно–енергетичного комплексу. За обсягами виробництва і споживання паливно–енергетичних ресурсів регіони України можна умовно поділити на «донорські» і «дотаційні»;

2) існуючий раніше переважно галузевий підхід до розвитку, управління і регулювання народногосподарського комплексу, в тому числі і створення паливно–енергетичного потенціалу не завжди враховував місцеві особливості та потреби регіону. Роль місцевих органів влади в розвитку економіки, регіону була незначною, що приводило до диспропорцій в соціально–економічному розвитку регіонів;

3) показники паливоємності, теплоенергоємності та електроенергоємності ВВП України та РВП значно перевищують аналогічні показники економічно розвинених країн.

Вихідні форми системи моніторингу включають всю необхідну інформацію щодо аналізу стану та прогнозу за–

безпечення регіону паливно–енергетичними ресурсами. На основі наведених вище переліку показників статистичної і прогнозної інформації, а також індикаторів стану енергетичного забезпечення сформовано наступні вихідні форми системи МЕР:

Обсяги розвіданих запасів наявних в регіоні паливно–енергетичних ресурсів станом на «\_\_\_» \_\_\_\_\_ року.

Обсяги видобутку наявних в регіоні паливно–енергетичних ресурсів за \_\_\_\_\_ рік.

Виробництво, споживання електроенергії по регіонах України, млн. кВт·г.

Показники використання нетрадиційних та відновлювальних видів палива та джерел енергії в \_\_\_\_\_ році.

Споживання палива, тепло–, електроенергії за найбільш енергоємними нормованими видами продукції та робіт.

Обсяги використання паливно–енергетичних ресурсів по найбільш енергоємних нормованих технологічних процесах за видами економічної діяльності.

Використання паливно–енергетичних ресурсів в регіоні.

Використання паливно–енергетичних ресурсів по Україні.

Основні показники енергозабезпечення за \_\_\_\_\_ роки.

Споживання палива, тепло– та електроенергії на одну особу населення за регіонами у \_\_\_\_\_ році.

Споживання палива, тепло– та електроенергії на 1 кв. км території за регіонами у \_\_\_\_\_ році.

Паливоємність, теплоенергоємність та електроенергоємність валового регіонального продукту (ВРП) за регіонами у відповідному році.

Енергетичні макроекономічні індикатори за \_\_\_\_\_ рік.

Прогноз споживання палива, тепло–, електроенергії по найбільш енергоємних нормованих видах продукції та робіт.

Впровадження енергозберігаючих заходів і технологій та заходів підвищення енергоефективності.

Тарифи закупівлі електроенергії у генеруючих компаній та оптова ринкова ціна на енергоринку, грн./МВт·год.

Тарифи на електроенергію для населення і населених пунктів, коп./кВт·год.

Тарифи на виробництво теплоенергії для різних категорій споживачів.

Ціни на вугільну продукцію за марками вугілля, яка відвантажується вугільними підприємствами.

Ціни на вугільну продукцію, яка відвантажується вугільними підприємствами, за групами споживачів.

Державна підтримка вугільної галузі.

Ціни на нафту та тариф на транспортування.

Ціни на нафтопродукти станом на «\_\_\_» \_\_\_\_\_ року.

Ціни та тарифи на природний газ.

Залишки паливно–енергетичних ресурсів у споживачів та постачальників станом на «\_\_\_» \_\_\_\_\_ року.

Показники стану паливно–енергетичному комплексу регіону на «\_\_\_» \_\_\_\_\_ року.

Таблиця 5. Паливоємність, теплоенергоємність та електроенергоємність валового регіонального продукту (ВРП) за регіонами у 2006 році

Регіон	ВРП, млн. грн.	Споживання котельно-підного палива, тис. т у.п.	Паливоємність ВРП, кг у.п./грн.	Споживання теплоенергії, тис. Гкал	Теплоенергоємність ВРП, Гкал/грн.	Споживання електроенергії, млн. кВт·г	Електроенергоємність ВРП, кВт·г/грн.
Україна	544153,0	160400,1	0,29	181600,0	0,33	183000,0	0,34
АР Крим	6044,0	2080,5	0,13	5861,6	0,37	3604,3	0,22
області:							
Вінницька	12414,0	3724,5	0,30	4254,3	0,34	3935,8	0,32
Волинська	7687,0	690,5	0,09	2854,5	0,37	1511,4	0,20
Дніпропетровська	52347,0	29501,6	0,56	21710,6	0,41	30454,6	0,58
Донецька	72361,0	45013,3	0,62	29835,9	0,41	28139,4	0,39

Таблиця 6. Споживання палива, тепло- та електроенергії на одну особу населення за регіонами у 2007 році

Регіон	Населення, тис. осіб	Обсяги споживання					
		всього			на 1 особу		
		КПП, тис. т у.п.	теплоенергія, тис. Гкал	електроенергія, млн. кВт·г	КПП, т у.п.	теплоенергія, Гкал	електроенергія, кВт·г
Україна	46419,2	154132,0	165600,0	187000,0	3,32	3,57	4,03
АР Крим							
області:	1969,7	1899,5	5705,0	3776,0	0,96	2,90	1,92
Вінницька	1675,8	3490,1	3956,9	4016,0	2,08	2,36	2,40
Волинська	1035,9	631,6	2527,4	1573,3	0,61	2,44	1,52
Дніпропетровська	3409,0	28436,7	19632,1	31515,0	8,34	5,76	9,24
Донецька	4553,3	45323,6	28543,1	29150,0	9,95	6,27	6,40

Забруднення навколишнього природного середовища регіону, пов'язані з виробництвом та споживанням енерго-ресурсів.

Приклади вихідних форм системи моніторингу наведено в таблицях 5–6, в яких відображено енергоємність валового регіонального продукту за регіонами у 2006 році та порівняльні показники споживання палива, тепло- та електроенергії на одну особу населення за регіонами у 2007 році.

*Організаційно-технологічне забезпечення моніторингу* включає перелік джерел інформації, порядок і періодичність надання вхідних та вихідних форм документів та аналітичних матеріалів. Джерелами інформації для забезпечення ефективного функціонування системи моніторингу є відповідні предметній галузі закони України, постанови Кабінету Міністрів, укази Президента України, інформація Держкомстату, Мінекономіки, Мінвуглепром, НКРЕ, НАЕР, Держкомцін, Держмитслужби, Ради Міністрів Автономної Республіки Крим, облдержадміністрацій, інших центральних та місцевих органів виконавчої влади, наукових установ, суб'єктів господарювання.

Отримання, накопичення та формування баз даних вхідної інформації моніторингу здійснюється відповідно до періодичності надходження форм статистичної та відомчої інформації. Система моніторингу веде постійний, безперервний збір інформації, її узагальнення та структурування. В результаті оброблення інформації та виконання при необхідності прогнозних розрахунків формуються вихідні

форми моніторингу та аналітичні матеріали і направляються користувачам системи моніторингу.

Міністерство економіки України відповідно до його функцій на наш погляд має виступати Замовником розроблення системи моніторингу енергетичного забезпечення регіону та виконувати роль координатора в процесі його функціонування. Користувачами системи моніторингу є департаменти Міністерства економіки України, Рада Міністрів АР Крим, облдержадміністрації, державні адміністрації міст Києва та Севастополя. За запитом інформація моніторингу може надаватися іншим центральним та місцевим органам виконавчої влади.

### Висновки

Проблеми та перспективи розвитку України тісно пов'язані з особливостями регіональних економічних процесів, адже стабільність економіки країни закладається саме в регіонах. Основними конкурентними перевагами регіонів України є: територіальне розташування; розвинена транспортна інфраструктура; кваліфікована та невибаглива робоча сила; споживчий ринок; наявність незадіяних потужностей (зокрема в електроенергетиці, металургії, машинобудуванні та ін.).

Система моніторингу енергетичного забезпечення регіону дозволить мінімізувати затрати при виборі найбільш доцільної структури енергетичного балансу регіонів, розроблення якого обґрунтовано в Концепції формування енергетичного балансу, план заходів з реалізації якої затвер-

джено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30.10.2008 р. №1376–р.

Створення інформаційної бази системи моніторингу потребує удосконалення організації і порядку надання звітних, прогнозних, вартісних та інших показників стосовно функціонування і розвитку паливно–енергетичного комплексу регіону. Оскільки джерелами інформації для функціонування моніторингу є широке коло органів державної влади і управління, вважаємо за доцільне затвердити порядок надання інформації в системі моніторингу відповідним нормативним актом.

Більшу частину відповідальності за належне енергозабезпечення підлеглих територій доцільно перекласти на регіональні органи влади, наділивши їх необхідними повноваженнями.

### Література

1. Паливно–енергетичний комплекс України на порозі третього тисячоліття. Лід загальною редакцією А.К. Шидловського, М.П. Ковалка. – Київ. Українські енциклопедичні знання. 2001. – 400 с.
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 року (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. №145–р.).
3. Мельник В.І. Стан, проблеми енергетичного забезпечення та інвестування соціальної сфери України. Колективна монографія Економіка України: соціальні аспекти інноваційної моделі розвитку / Мельник В.І. – К.: НДЕІ Міністерства економіки України, 2007. – С. 174–179.
4. Репін І.І. Індикатори стану енергетичного забезпечення регіону / Репін І.І. // Моделювання та інформатизація соціально–економічного розвитку України: Зб. наук. пр. – Вип. 9. – К. ДНДІМЕ Мінекономіки України, 2008. – С. 114–121.
5. [www.mpe.kmu.gov.ua](http://www.mpe.kmu.gov.ua).

# СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

---

Н.В. ЛЕВЧЕНКО,  
аспірант, Чернігівський державний інститут економіки і управління

## Інститути розміщення заощаджень населення: становлення та перспективи розвитку

*У статті розглядаються заощадження населення як економічна категорія, механізми трансформації заощаджень в інвестиції, аналізується діяльність інститутів розміщення заощаджень населення і визначаються пріоритетні напрями активізації діяльності фінансових інститутів по збільшенню ефективності заощаджень.*

*В статье рассматриваются сбережения населения как экономическая категория, механизмы трансформации сбережений в инвестиции, анализируется деятельность институтов размещения сбережений населения и определяются приоритетные направления активизации деятельности финансовых институтов по увеличению эффективности сбережений.*

*The article debates the savings of population as an economic category, mechanisms of their transformation into the investment, the activity of financial intermediaries is analyzed and the priority directions of activity on the increase of efficiency of savings of financial institutes are determined.*

**Постановка проблеми.** Населення країни – це один із найбільших інвесторів у національну економіку. У розвинених державах абсолютна більшість ефективних інвестиційних

проектів здійснюється фізичними особами, причому слід зазначити, що головним джерелом капітальних вкладень являються особисті заощадження громадян. Світова практика свідчить, що ефективна інвестиційна діяльність фізичних осіб є звичайним явищем, а населення – активним та необхідним учасником інвестиційних процесів на рівні з банками, інвестиційними компаніями та іншими інвесторами. В Україні склалася інша ситуація: обсяги інвестування заощаджень фізичними особами у економіку незначні. Однією з причин такої ситуації став інфляційний стрибок 1992 року, коли заощадження населення були практично повністю втрачені. У результаті чого виникла залежність: нема заощаджень – нема інвестицій, і як наслідок спад виробництва та зниження його ефективності. Реальні доходи основних категорій населення стали знижуватися і в той же час стрімко зросли темпи інфляції, що перебивали мотиви та стимули для заощаджень. Лише декілька років назад доходи населення, а відповідно і заощадження, стали збільшуватися.

Але ж проблема збереження грошей є актуальною завжди і для всіх, незалежно від рівня доходів. Тому рано чи пізно виникає питання, як саме зберігати свої кошти і отри-

мувати від них максимальний прибуток? Громадяни – це потенційні інвестори, а їхня гроші – капітал. На ринку дійсно існує багато інструментів вкладення фінансових ресурсів, але не завжди людина може правильно і з вигодою для себе використовувати конкретний інструмент. При виборі важливим є знання ринку, тенденцій його розвитку, людина повинна чітко розуміти механізм його роботи, бути професіоналом у цій сфері. У протилежному ж випадку існує величезний ризик – можна втратити свої заощадження.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблеми мобілізації заощаджень населення та участі фізичних осіб у інвестиційних процесах висвітлюються у працях вітчизняних науковців: М. Мороз [9], С. Осадець [5], В. Поровозник [7], А. Савлук [9], Є. Червяченко [11] та ін.

**Метою статті** є виявлення і оцінка нових альтернативних шляхів залучення заощаджень населення до інвестування національної економіки.

**Викладення основного матеріалу.** В останні десятиліття окрім банківських установ, у кредитних системах переважної більшості країн значна роль відводиться спеціалізованим кредитно-фінансовим інститутам. Це кредитні установи, які спеціалізуються у певній області кредитування. Хоча спеціалізовані кредитно-фінансові інститути діють, як і банки, у різних секторах ринку позичкових капіталів, вони не виконують усіх основних банківських функцій. Від банків їх відрізняє саме вузька спеціалізація.

Передумовами становлення і розвитку кредитно-фінансових інститутів є необхідність обслуговування тих секторів ринку позичкових капіталів, де необхідні спеціальні знання й особливі технічні прийоми і які з тих чи інших причин не обслуговуються комерційними банками; ріст доходів населення та розвиток ринку цінних паперів. Крім цього, ряд спеціалізованих небанківських установ (страхові компанії, пенсійні фонди) на відміну від банків можуть акумулювати грошові заощадження на досить тривалі строки, і отже робити довгострокові інвестиції.

У більшості розвинутих країн такі інститути створювалися державою з метою фінансування інвестицій у реальну економіку, фінансування програм розвитку порівняно відсталіх регіонів, стимулювання росту споживчого попиту. Участь держави не обмежувалася лише заснуванням спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, а й надавалися гарантії уряду по зобов'язанням цих установ, а в окремих випадках і бюджетні субсидії на розвиток і розширення операцій.

Основні напрями діяльності сучасних спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів на ринку позичкових капіталів пов'язані з: акумуляцією заощаджень населення шляхом залучення коштів на вклади, мобілізацією капіталу через всі види акцій, облігацій, продаж страхових полісів; кредитуванням певної сфери економіки, виду господарської діяльності, групи населення; наданням іпотечних та споживчих кредитів, а також кредитної взаємодопомоги; організацією пенсійного та соціального забезпечення населення.

До Державного реєстру фінансових установ внесено: страхові компанії, кредитні спілки, недержавні пенсійні фонди, ломбарди, адміністратори недержавних пенсійних фондів, фінансові компанії [4].

Крім них науковцями пропонується відносити до числа спеціалізованих небанківських фінансово кредитних установ такі: позиково-ощадні асоціації, будівельні товариства, інвестиційні компанії, благодійні фонди, кредитні спілки, каси взаємодопомоги.

Так, наприклад, М.І. Савлук пропонує таку класифікацію небанківських фінансово кредитних установ [9]:

У країнах з розвиненими ринковими відносинами небанківські фінансово-кредитні інститути представлені також фінансовими брокерами, управляючими компаніями, інтернет-брокерами, forex-клубами, трастовими фондами та фінансовими супермаркетами.

Рівень розвитку страхування є важливим індикатором стану ринкової економіки. Страхування суттєво впливає на соціально-економічну стабільність суспільства і як таке на-

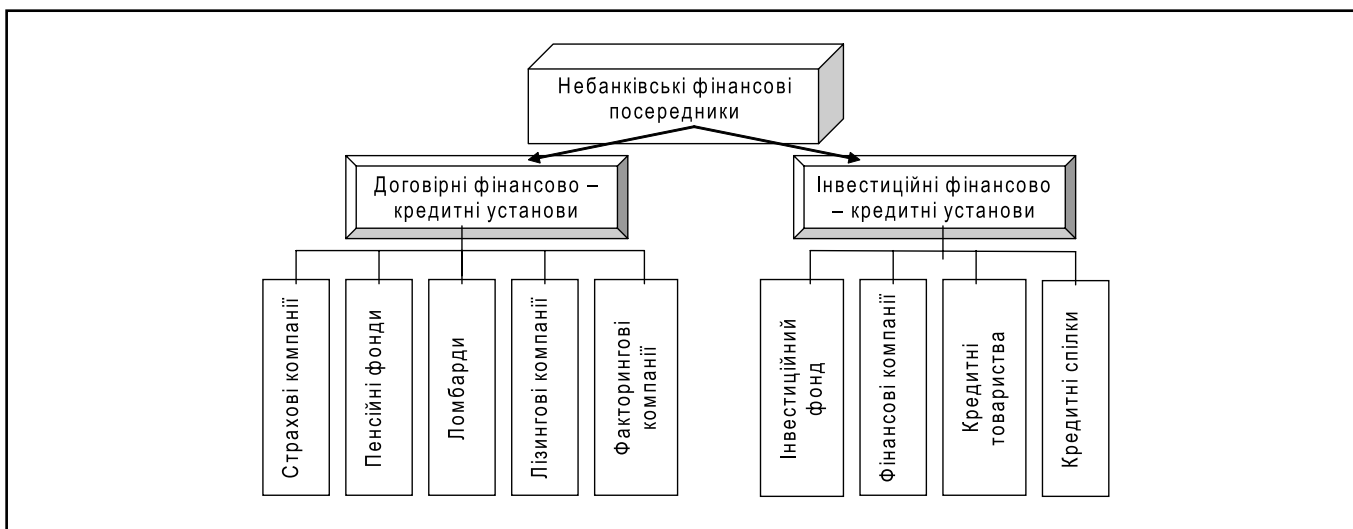


Рисунок 1. Класифікація небанківських фінансово кредитних установ

лежить до кола чинників, що безпосередньо визначають рівень економічної безпеки країни.

Страховий сектор України знаходиться у стадії становлення і в порівнянні з розвиненими країнами його ефективність залишається досить низькою. Вітчизняний страховий ринок попри стабільне нарощування обсягів страхових премій ще не набув статусу вагомого соціально-економічного чинника. Як показують дослідження, в Україні страхування охоплює лише 10% ризиків, тоді як у більш розвинених країнах – 90–95% потенційних ризиків [6].

Страхові компанії – це спеціалізовані інститути, що виконують функції страхування, тобто формують цільові фонди грошових коштів за рахунок підприємств, організацій, населення та здійснюють виплати з них при настанні певних подій (страхових випадків). Компанії мобілізують кошти шляхом залучення страхових внесків (страхових премій) юридичних та фізичних осіб. При цьому укладається договір про відшкодування збитків або виплату певної суми у разі настання страхового випадку. Страхові компанії відшкодовують збитки, завдані тому чи іншому виду майна внаслідок стихійних лих або інших несприятливих явищ, а також виплачують громадянам чи їхнім сім'ям певні суми при настанні різних подій у їхньому житті (наприклад, досягнення певного віку або втрата працездатності) [10].

Станом на 31.09.2008 р. кількість страхових компаній зросла до 475, що на 29 більше, ніж на кінець 2007 року (446 компаній), та на 64, ніж у 2006 році (411 компаній).

Динаміка обсягів активів страхових компаній України станом на 31.09.2008 р. представлена на рис. 1.

За дев'ять місяців 2008 року з усіх видів страхування надійшло 17 379,3 млн. грн. валових страхових премій, а це на 3,5% менше, ніж за підсумками 2007 року. В 2007 році порівняно з 2006 роком розмір валових страхових премій збільшився на 41 78,2 млн. грн. (або на 30,21%).

Розмір валових страхових виплат на кінець дев'яти місяців 2008 року становив 5080,9 млн. грн., що на 20,6% (або 867,9 млн. грн.) більше, ніж на кінець 2007 року. Протягом 2006 року страхові виплати були меншими, ніж в 2007 році, на 1614 млн. грн., або на 62,1%.

Страхові послуги відрізняються залежно від того, кому вони надаються: приватним або корпоративним клієнтам. Найчастіше приватним клієнтам пропонуються такі види страхування:

- майнове (або загальне) страхування, об'єктом якого виступають різноманітні цінності – будинки, споруди, обладнання, машини та інше майно. Окрема роль у цьому виді належить транспортному страхуванню – морському, автомобільному, авіаційному;

- особове страхування, при якому об'єктом страхових відносин є події у житті фізичних осіб (вік, здоров'я, працездатність людини), а саме страхування служить як матеріальною допомогою при несприятливих обставинах, так і формою організації заощаджень до певного віку, встановленого строку або на певні цілі. Такі види страхування, як страхування життя і здоров'я, що є великими акумуляторами грошових ресурсів в економічно розвинених країнах, в Україні слабозрозвинені;

- страхування відповідальності, предметом якого є відповідальність перед третіми особами за можливими зобов'язаннями по відшкодуванню збитків (наприклад, гарантії банкам і фінансовим компаніям у випадку неплатоспроможності позичальника);

- перестраховання, що полягає у страхуванні вже застрахованих об'єктів з метою зниження ризику та перерозподілу відповідальності по оплаті страхових збитків [9].

Окрім зазначених форм страхування та відповідно видів страхових компаній, що їх здійснюють, існують також змішані компанії, які поєднують різні види діяльності (найчастіше страхування майна та особове страхування).

Ринок страхових послуг України станом на 30.09.2008 р.

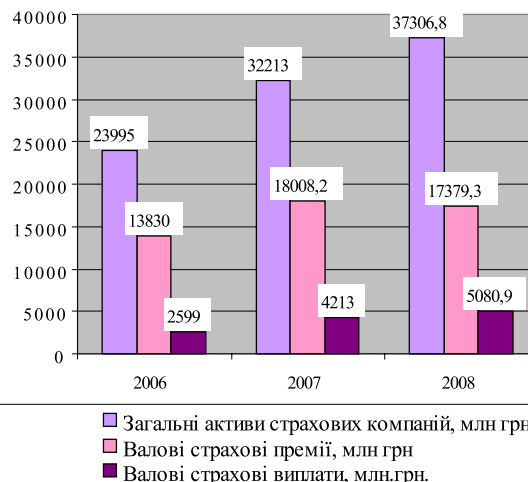


Рисунок 1. Динаміка обсягів активів страхових компаній України

Джерело: <http://www.dfp.gov.ua/>

Таблиця 1. Розподіл валових страхових премій, отриманих від страховальників фізичних осіб станом на 30.09.2008 р.

Види страхування фізичних осіб	Млн. грн.	%
Добровільне страхування наземного транспорту	3102,50	54,18
Добровільне страхування вогневих ризиків	297	5,19
Інші види добровільного страхування	100,2	1,7
Добровільне страхування фінансових ризиків	149,2	2,6
Добровільне страхування інших майнових ризиків	175	3,1
Страхування життя	613,6	10,7
Обов'язкове страхування	678,7	11,9
Добровільне особисте страхування	610,5	10,7
Всього	5 726,70	100,00

Джерело: <http://www.dfp.gov.ua/>

У табл. 1 наведено розподіл страхових премій від страховальників фізичних осіб страхування

Кошти, акумульовані у формі страхових внесків, і власний капітал страхові компанії вкладають в акції і облігації приватних корпорацій, а також у державні боргові зобов'язання. Також окрім операцій з цінними паперами страхові компанії можуть використовувати свої ресурси для видачі довгострокових кредитів підприємствам і вкладень у нерухомість. На рис. 2 представлена структура активів за визначеними законом категоріями станом на 30.09.2008 р.

Інвестування на ринку цінних паперів – це ще один спосіб примножити свої заощадження. Сучасний вітчизняний ринок цінних паперів в Україні значно відстає у своєму розвитку від ринків промислово розвинутих країн і не відповідає потребам економіки країни. Нерозвиненість національного фондового ринку не лише стримує зростання інвестицій, необхідних для структурної перебудови економіки та підвищення конкурентоспроможності реального сектору, а й перешкоджає розвитку банківської системи, обмежує мо-

жливості Національного банку України щодо регулювання пропозиції грошей. З цієї ж причини українські банківські установи позбавлені можливості диверсифікації пасивів та ефективного використання активів, що значно знижує їх конкурентоспроможність порівняно з банками інших країн.

Розвиток фондового ринку в Україні гальмує також низький рівень знань, поінформованості населення щодо його функціонування [12]. Для того щоб інвестувати кошти у найбільш привабливі папери на фінансовому ринку, необхідні високі спеціальні навички і знання, якими найчастіше пересічні інвестори не володіють. Короткострокова кон'юнктура ринку акцій достатньо мінлива, і часто непередбаченому інвестору важко зорієнтуватися у всіх тонкощах механізму ціноутворення на ринку, що в результаті призводить до втрати коштів, іноді досить вагомої. Через те що на сьогодні населення, що має заощадження, не має базових знань щодо можливості вкладення коштів у цінні папери, щодо процесів, які відбуваються на фондовому ринку, воно не може оцінити можливі переваги та втрати. Воно не обізнане із законодав-

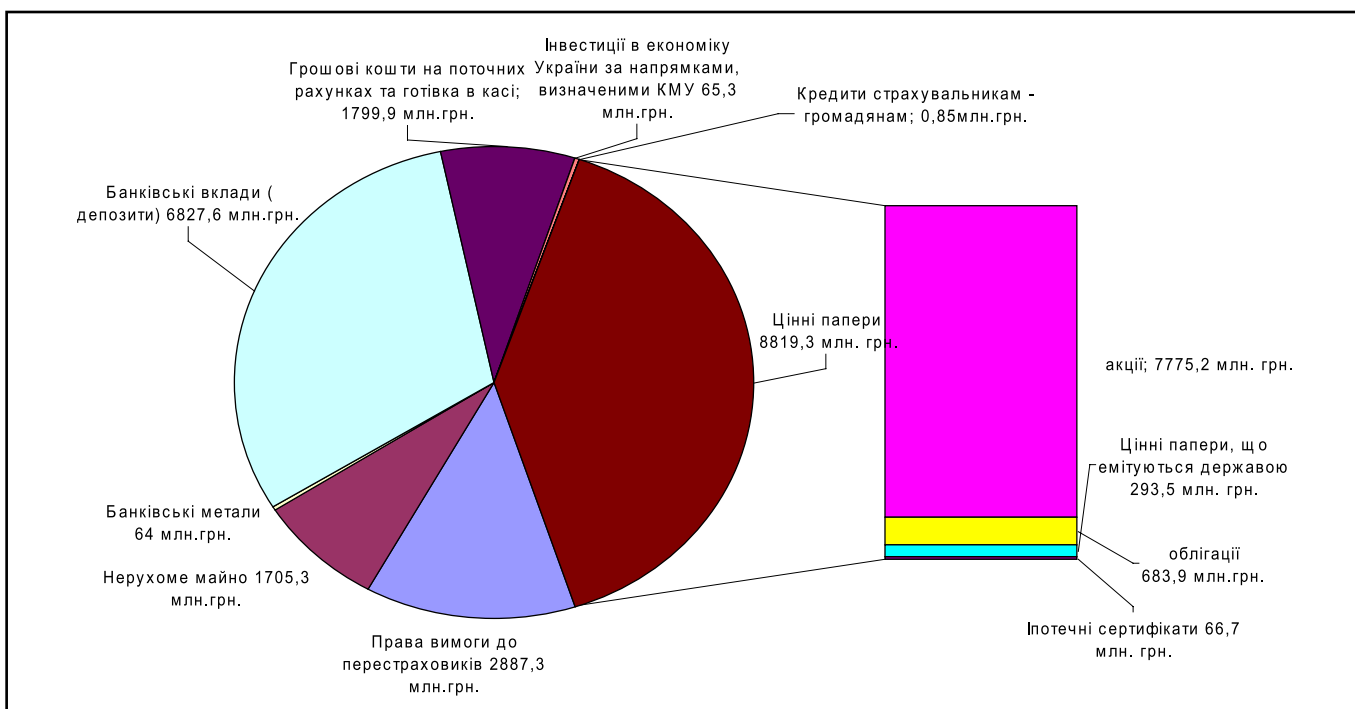


Рисунок 2. Структура активів за визначеними законом категоріями станом на 30.09.2008 р.

Джерело: <http://www.dfp.gov.ua/>

ством, яке регламентує поведінку учасників ринку, із власними правами, що реалізуються у процесі купівлі – продажу цінних паперів, а також із правами власників акцій [11].

Фізичні особи можуть брати участь в інвестуванні власних заощаджень у фінансові активи, що обертаються на фондовому ринку двома способами.

Перший спосіб передбачає безпосередню купівлю цінних паперів через торговця цінними паперами на ринку. Серед перешкод, що заважають участі фізичних осіб на фондовому ринку у такий спосіб, є велика вартість відкриття рахунку на торговельних майданчиках, небажання торговців відкривати рахунки у цінних паперах фізичним особам. До того ж в Україні відсутня торговельна інфраструктура для дрібних інвесторів, тому торговці цінними паперами звертають увагу на дрібних власників лише тоді, коли скуповування їхніх акцій обіцяє надприбутки. Отже, щоб надати більше можливостей та підвищити ефективність розміщення вільних ресурсів фізичних осіб на фондовому ринку, необхідно створити розвинуту систему інтернет-трейдингу. Також інвестування коштів у цінні папери українських емітентів ускладнюють труднощі, пов'язані із розкриттям інформації українськими емітентами та доступу до неї фізичних осіб. Іноді інсайдерська інформація може звести на нуль прагнення заробити на фондовому ринку. Крім того, відсутнє податкове стимулювання безпосередньої участі фізичних осіб на ринку. Ставка оподаткування доходів фізичних осіб від операцій із інвестиційними активами становить 15%, що значно зменшує привабливість таких інвестицій, у порівнянні, наприклад, із банківськими депозитами.

Другий спосіб інвестування власних заощаджень фізичних осіб – купівля цінних паперів інвестиційного фонду. Значна частина інвесторів не має можливості і належних знань для того, щоб регулярно слідкувати за станом ринку цінних паперів та приймати ефективні інвестиційні рішення щодо вкладення своїх заощаджень у різні види фондових інструментів і тому вони звертаються до спеціалізованих організацій – інвестиційних фондів. Це вид фінансово-кредитних установ, які провадять діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. Тобто вони забезпечують посередництво в інвестиційному процесі. Купуючи цінні папери інвестиційного фонду, інвестор вкладає кошти у розроблений цим фондом фінансовий продукт, що складається з різних активів, структура яких регулюється Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15 березня 2001 року та нормативними актами ДКЦПФР. Завдяки цьому досягається суттєва мінімізація ризику інвесторів внаслідок широкої диверсифікації акумульованих фондів коштів, вкладених у цінні папери десятків різних емітентів. Інвестиційний фонд відповідно до ситуації на ринку постійно здійснює операції купівлі–продажу цінних паперів, перерозподіляючи капітали у найбільш перспективні підприємства і га-

лузі. Вкладники фондів зазвичай мають можливість вибору між кількома портфелями цінних паперів, кожен з яких має свої інвестиційні особливості й переваги. Позитивними мо-ментом для вкладників інвестиційних фондів є податкове стимулювання: оподаткування інвестиційного доходу, який виплачується, оподатковується по ставці 5% (згідно з Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 1 січня 2005 року) [2, 7].

Інвестиційні фонди – це достатньо новий продукт для українців, і тому вони до нього ставляться з обережністю. Однак у всьому світі інвестиції на фондовому ринку становлять близько 30% заощаджень населення. Середня прибутковість по інвестиційних фондах в Україні за 2007 рік становила 74%. Найбільше зростання продемонстрували венчурні фонди, куди громадяни як фізичні особи не мають можливості інвестувати кошти. Разом із тим у 2007 році населення вклало у відкриті пайові інвестиційні фонди 2 млрд грн. [8]. Основний ризик, який несуть інвестори інвестиційних фондів, крім професійності управляючого, це ризик фондового ринку України. Бо ж у випадку обвалу інвестори отримують замість бажаного доходу збитки. Фондовий ринок – це барометр стану економіки, який чітко реагує на економічну і політичну ситуацію в країні. Тому прибутковість інвестицій в цінні папери зазвичай вище прибутковості банківських депозитів. Це пояснюється тим, що ринок цінних паперів є більш динамічним, ніж ринок фінансових ресурсів.

Основним завданням фондового ринку на даному етапі трансформації національної економіки має бути мобілізація тимчасово вільних коштів населення та господарюючих суб'єктів, перерозподіл цих коштів у ті сектори економіки, що потребують додаткового фінансування для подальшого розвитку. Необхідно переорієнтувати фондовий ринок з функції перерозподілу прав власності під час приватизаційних процесів на акумулювання та перерозподіл інвестиційних ресурсів. На відміну від акумулювання та перерозподілу грошових коштів через банківську систему фондовий ринок орієнтується на перерозподіл довготермінових грошових ресурсів, які спроможні забезпечити процес розширеного відтворення. Крім того, ресурси, залучені за допомогою фондового ринку, є дешевшими, ніж банківські. Фондовий ринок має бути альтернативним джерелом інвестиційних ресурсів і конкурувати з банківською сферою, забезпечуючи економіку відносно дешевими та довгостроковими фінансовими ресурсами [7, 11]. У країнах Заходу населення вже давно освоїло ринок цінних паперів, в Україні ж ця сфера фінансових послуг пересічними громадянами поки що практично не зведена. Втім, прогрес, причому дуже швидкий, є неминучим і тут.

Поява недержавних пенсійних фондів – це ще одна, нова для українців, можливість інвестування заощаджень. Система недержавного пенсійного забезпечення – це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених

Таблиця 2. Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів

Недержавні пенсійні фонди	2006 рік	2007 рік	9 місяців 2008 року	Темпи приросту, %	
				2007/2006	9 місяців 2008/2007
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	41,5	55,9	63,0	33,5	12,7
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами, тис. осіб	193	279	456,9	44,6	63,8
Загальні активи НПФ, млн. грн.	137	281	552,1	105,1	85,8
Пенсійні внески, млн. грн., у т.ч.	119,7	234,4	521,0	95,8	122,3
– від фізичних осіб	5,3	14,0	23,4	164,2	67,1
– від юридичних осіб	108,2	220,4	497,5	103,7	125,7
– від фізичних осіб-підприємців	0,02	0,04	83,4	100,0	100,0
Пенсійні виплати, млн. грн.	4,0	9,1	19,6	127,5	115,4
Кількість осіб, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	3,9	5,5	8,9	41,0	61,8
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	23,4	68,1	74,8	191,0	9,7
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн. грн.	6,1	16,6	27,2	172,1	63,9

Джерело: <http://www.dfp.gov.ua/>

законами, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат [3].

Основні показники діяльності НПФ та темпи їх приросту наведені в табл. 2.

Операції пенсійних фондів пов'язані з нагромадженням значних сум коштів на тривалі строки, що надає широкі можливості у здійсненні довгострокових інвестицій. Дані обставини визначають структуру активів пенсійних фондів, основна частина в яких належить цінним паперам приватних підприємств, а також державним борговим зобов'язанням. Досить часто значна питома вага у вкладеннях пенсійного фонду належить акціям і облігаціям тієї корпорації, яка його створила, що дозволяє впливати на її політику. Та основними складовими зведеного портфелю НПФ, який станом на 30.09.2008 р. становить 552,1 млн. грн., були: цінні папери – 32,9%, грошові кошти, розміщені на вкладних рахунках (депозити), – 60,3 та 6,8%, що залишилися, розподілені між банківськими металами, нерухомістю та «іншими активами» [13]. Законом «Про недержавне пенсійне забезпечення» [3] визначено, в які активи можуть бути вкладені кошти та в яких частках, а в які активи заборонено інвестувати. Також визначено, які операції не можна проводити з активами НПФ.

У зв'язку з тим, що майбутні виплати пенсійних фондів піддаються чіткому розрахунку та плануванню пенсійні фонди відзначаються високим рівнем фінансової стійкості, що надає їм можливість підтримувати власну ліквідність на мінімальному рівні. У свою чергу, це сприяє формуванню пенсійними фондами активної інвестиційної політики, спрямованої на досягнення більшої доходності за вкладеннями, причому не лише у цінні папери, а й за рахунок довгострокових кредитних операцій.

За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, на початку 2008 року налічувалося 99 недержавних пенсійних фондів [13].

## Висновки

Для вітчизняної економіки зараз вкрай важливо залучити максимально можливий обсяг заощаджень населення в інвестиційний процес, що неможливо здійснити за допомогою методів, які раніше використовувалися для макроекономічного регулювання. Необхідно створити механізм, котрий забезпечив би акумулювання і спрямування інвестицій у розвиток виробництва і на купівлю цінних паперів вітчизняних підприємств. Тому розвиток небанківських фінансових посередників – це саме та реальна можливість підйому національної промисловості. Адже вони є не лише потужними конкурентами банків у боротьбі за вільні грошові капітали, що саме по собі має позитивне значення, а також надають економічним суб'єктам фінансові послуги, виконання яких не вигідне чи законодавчо заборонене банкам.

Накопичений досвід закордонних науковців в області заощаджень населення і можливості їх використання в інвестиційних цілях не може бути повністю скопійований Україною через те, що моделі збереження основані на припущенні про рівноважний стан економіки, який відсутній в нашій економіці. В той же час західний досвід проведення досліджень у сфері ощадного процесу дуже широкий і має використовуватися в Україні. Особливо корисним може бути дослідження впливу диференціації доходів на загальний рівень заощаджень, врахування інфляційних очікувань, передбачення рівнів доходів і інших факторів при прогнозуванні заощаджень населення. Також для нашої економіки є необхідними врахування і оцінка рекомендацій світових фінансових інститутів з розвитку ефективної фінансової інфраструктури.

## Література

1. Закон України «Про податок на додану вартість» №168/97-ВР від 03.04.97 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1997. – №21. – 156 с.
2. Закон України «Про внесення зміни до Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» (щодо оподаткування відсотків з банківських вкладів) №2273-IV від 21.12.2004 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2005. – №6. – 133 с.

3. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» №1057-IV від 09.07.2003//ВВР. – 2003. – №47-48. – 372 с.

4. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2002, №1, ст. 1) (із змінами, внесеними згідно із Законами №485-IV від 06.02.2003, ВВР, 2003, №14, ст. 104 №3201-IV від 15.12.2005 р., ВВР, 2006, №13, ст. 110).

5. Осадець С.С. Страхування: Підручник / С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 585 с.

6. Павлюченко Т. Наступного року страховиків чекає вимирання [Електронний ресурс] / Т. Павлюченко. – Режим доступу до статті: <http://news.finance.ua/ua/~2/60/all/2008/12/25/147371/>.

7. Поровозник В.О. Фондовий ринок України на сучасному етапі: проблеми та шляхи вирішення / В.О. Поровозник // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №1(2). – С. 127–132.

8. Роль спеціальних кредитних інститутів у накопиченні і мобілізації капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://koryka.org.ua/?p=59>.

9. Савлук М.І. Гроші та кредит: Підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 599 с.

10. Слюсаренко О. Концептуальні засади державної політики розвитку страхування / О. Слюсаренко // Страхова справа. – 2002. – №2(6). – С. 5–11.

11. Червяченко Є.В. Фондовий ринок України – альтернативний об'єкт інвестування вільних заощаджень фізичних осіб / Є.В. Червяченко // Фондовый рынок. – 2005. – №19. – С. 16–20.

12. Яценюк А. Фондовий ринок України: проблеми та перспективи розвитку / А. Яценюк // Вісник НБУ. – 2004. – №11. – С. 4–9.

13. <http://www.dfp.gov.ua/>

# ЗМІСТ

## Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ЧЕРЕП А.В., ВАЛЕНТИРОВА О.М. Актуальні проблеми системи державних закупівель та напрями їх усунення	3
БОРИНЕЦЬ С.Я., ШАРИКОВА О.В. Порівняльний аналіз методик розрахунку податкового навантаження	6
МУСІНА Л.А. Концептуальні підходи до стратегічного планування науково–технологічного розвитку в єдиній системі державного прогнозування та стратегічного планування розвитку перехідної економіки	11
ГОЛОВКО Л.О. Корпоративна власність в Україні: теоретичний аспект	18
БУРЯК Л.Д., УШЕРЕНКО С.В. Бюджетування у сфері малого бізнесу як інструмент оперативного фінансового планування	22
ШЕВЧЕНКО О.О. Формування споживацької поведінки домогосподарств в умовах розвитку нової економіки: інституціональний аспект	26
ШИРЯГІНА О.Е. Автоматизація моделей прогнозування прибутку	31
СУПРУНЕНКО Л.А. Координація транскордонного співробітництва на державному рівні	37
АБДУЛЛІН Р.М. Інституційна сутність транзакційних витрат	42
ГОРДІЦА К.А. Теорія і практика націоналізації землі: український досвід початку ХХ ст.	45
БЕЗКРОВНА Г.Д. Проблеми відтворення основних фондів на сучасному етапі розвитку економіки України	53
ЛАЦИК Г.М. Вплив іпотечного ринку України на розвиток економіки країни	56
ПАХОМОВ С.Ю. Світові фінанси як фактор загострення протиріч сучасної глобальної економіки	61
ЖУКОВСЬКА А.Ю. Інституційні форми громадянського суспільства: тенденції становлення та розвитку	64
МАРУЦАК М.В. Ліквідність банківської системи України – основні аспекти роботи в умовах нестабільності фінансових ринків	69

## Інноваційно–інвестиційна політика

ОНИЦЕНКО Н.В. Обґрунтування механізмів ефективності інвестиційної діяльності в Україні	76
ПОПРОЗМАН О.І. Роль інституціональної системи національної економіки	79
БЕРЕЖНА І.Ю. Банки та небанківські кредитно–фінансові інститути як складові інституціонального середовища інвестиційної діяльності	82
ГОНЧАРОВА Н.П., КОЦІНСЬКИЙ Б.Б. Інноваційні технології реконверсії відновлюваних ресурсів як умова модернізації виробництва	89
КОЛЕСОВ С.В. Оцінка ефективності інноваційних проєктів з позиції їх впливу на інноваційно–інвестиційний потенціал підприємства	94
МАКАРЕНКО Є.В. Механізм реалізації фінансової політики держави у сфері інноваційної діяльності	100

## Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

БЛУДОВА Т.В., КОСТЮК Т.О. Моделювання потоку подій зі сталою інтенсивністю при взаємодії двох підприємств	107
БОДІЮК А.В. Планування показників мобілізації до державного бюджету коштів на геологорозвідувальні роботи як джерела примноження народної власності на надрові ресурси	110
ДЕШКО А.І., ІГНАТЕНКО А.Б., КВАЦІА Т.К., СЛІВАК А.Е. Система показників для оцінки ефективності державних закупівель	115
ДЯЧЕНКО Т.О. Загальні підходи при впровадженні змін організаційної культури	122
ХВОСТИНА І.М. Методи оцінки ефективності організації інформаційного забезпечення управлінського персоналу	125
САЧОК В.Л. Світова фінансова криза та її вплив на ділову активність підприємств АПК	129
САМОЙЛОВСЬКИЙ А.Л. Визначення та аналіз заходів, пов'язаних із міжнародними страховими операціями: умови відкриття відділень або представництв іноземних страхових компаній	132
ТКАЧУК О.В. Модель розвитку складових міжнародної торгівлі в умовах переходу до відкритої економіки	135
ВДОВЕНКО А.В. Види приватних пенсійних систем у країнах – членах ОЕСР	139
БІЛИК М.Д. Фінансова стратегія як складова частина загальної стратегії підприємства	146
КОНУСЕНКО А.В. Оцінка персоналу в галузі охорони здоров'я	154

## Розвиток регіональної економіки

КАЛЬЧЕНКО О.М. Економічні перспективи розвитку туристичної галузі в Чернігівському регіоні	159
КРАВЧЕНКО В.Г. Залучення і раціональне використання інвестиційних ресурсів – основа стратегії розвитку регіону	163
КУРМАЄВ П.Ю. Державне регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні	167
МЕЛЬНИК О.В., РЕПІН І.І. Інформаційний ресурс та методичні засади створення моніторингу енергетичного забезпечення регіону	170

## Соціально–трудова проблеми

ЛЕВЧЕНКО Н.В. Інститути розміщення заощаджень населення: становлення та перспективи розвитку	178
--	-----

# До авторів збірника

## Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки 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 і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
  - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
  - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
  - формування цілей статті (постановка завдання);
  - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
  - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. **Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).**
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить **графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.**
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. **Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.**
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. **У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.**

**З питань передплати журналу на 2009 рік звертатися за телефоном 536–11–80**

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

## Науково–методичний центр навчання та міжнародних програм

Центр створений у березні 2009 року як структурний підрозділ державної установи «Науково–дослідний економічний інститут» (НДЕІ), планує отримати ліцензію по наданню освітньої послуги з підвищення кваліфікації державних службовців V–VII категорій посад, керівників та спеціалістів підприємств, установ і організацій усіх форм власності.

Основні **форми навчання** у Центрі: очна, заочна, дистанційна та інші форми (у тому числі поєднані). Програми навчання розраховані на державних службовців, керівників та спеціалістів установ, підприємств і організацій усіх форм власності.

На першому етапі розвитку Центру основними **видами діяльності** виділено:

**1. Підвищення кваліфікації**, яке здійснюється відповідно до професійної програми підвищення кваліфікації державних службовців V–VII категорій посад, керівників та спеціалістів підприємств, установ та організацій з напрямку 1501 «Державне управління». До професійної програми включені модулі, нормативні дисципліни, які є обов'язковими до вивчення за цим напрямом. Окрім того, фахівцями НДЕІ за участю спеціалістів Мінекономіки розроблено спеціалізовані модулі, які гармонізовані до специфіки роботи міністерства та сучасної економічної державної політики:

- побудова сучасної конкурентоспроможної економіки країни;
- використання комп'ютерних технологій у практичній роботі державних службовців;
- діалог влади та громадськості: демократичні стандарти побудови громадянського суспільства;
- формування зовнішньоекономічної політики держави на сучасному етапі;
- стратегічне управління економічного розвитку.

Серед укладачів професійної програми відомі фахівці та науковці, зокрема д.е.н., професор Манцуров І.Г.; заслужений економіст України, Максютя А.А.; д.е.н., с.н.с., заслужений економіст України Крючкова І.В.; д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України Бондар І.К. та інші.

Слухачам, які успішно складуть залік та захистять випускну роботу, видається свідоцтво про підвищення кваліфікації устанавленого державного зразка.

### **2. Тренінги, науково–практичні та навчальні семінари.**

Центром започатковано проведення короткотермінових семінарів за темою: «Державні та міжнародні закупівлі». Детальну інформацію щодо організації та проведення семінарів можна отримати за наведеним нижче телефонами та на веб–сайті Міністерства економіки України та НДЕІ: <http://www.me.gov.ua>;

[http://ndei.me.gov.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=109&Itemid=112](http://ndei.me.gov.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=109&Itemid=112)

Центром **розробляються навчальні програми семінарів та тренінгів за темами:**

«Кластери – ефективний інструмент розвитку економіки».

«Побудова сучасної конкурентоспроможної економіки».

«Актуальні проблеми регулювання зовнішньої торгівлі у рамках СОТ» та інші.

---

**Контакти Центру.** Адреса: 01103, м. Київ, бульвар Дружби Народів, 28, 7–й поверх. Науково–дослідний економічний інститут. Тел./ факс: (044) 284–61–17

Заступник завідувача Центру – Іванова Ірина Миколаївна, к.е.н., тел. (044) 281–95–89

Завідувач науково–методичного відділу – Герасименко Віра Василівна, к.е.н., тел. (044) 281–95–14

Заступник завідувача науково–організаційного відділу – Михайленко Лариса Яківна, тел. (044) 284–69–43

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№8 (99) 2009 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 15.07.2009 р.  
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 23,50.  
Наклад — 500 прим.