

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№11 (102)**

Київ 2009

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 11 (102) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2009. – 191 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

М.О. ДУДА,
начальник відділу Міністерства економіки України

CPS–матриця – новітній підхід в оцінці якості економічного розвитку (на базі звітних таблиць «витрати–випуск»)

У статті запропоновано новітній підхід в оцінці якості економічного розвитку, який базується на забезпеченні прямого зв'язку між випуском та кінцевим попитом. За допомогою розробленої CPS–матриці оцінено кожний елемент випуску з урахуванням як прямого впливу, так і опосередкованого (включаючи проміжне споживання), необхідний для виробництва кожної категорії кінцевого попиту.

В статті предложен новейший подход в оценке качества экономического развития, который базируется на обеспечении прямой связи между выпуском и конечным спросом. Используя составленную CPS–матрицу, оценен каждый элемент выпуска с учетом как прямого, так и опосредованного влияния (включая промежуточное потребление), необходимый для производства каждого элемента конечного спроса.

The article proposes a new approach to the assessment of economic development quality which is based on direct link between output and final demand. With the aid of CPS–matrix each element of output, necessary for production of each category of final demand, is assessed with regard for direct as well as indirect (including intermediate consumption) influence.

Постановка проблеми. Тривале економічне зростання в Україні, яке у другій половині 2008 року змінилося на обвальне падіння всіх основних макроекономічних показників, знов підняло питання щодо оцінки якості економічних змін, які мали місце впродовж останнього десятиріччя. На жаль, не завжди наявні статистичні дані, економіко–математичні моделі та підходи можуть дати чітку відповідь на питання «куди і, головне, як рухається економіка?». Це було черговий раз підтверджено подіями, які розпочалися у вітчизняній економіці у середині минулого року, коли про економічну кризу та глибоку рецесію, що насуваються, серед українських науковців, вчених, профільних фахівців та політиків майже ніхто не говорив. У даних умовах наявність ще одного економіко–математичного апарату, який дозволить оцінити зміни, які мають місце в економіці з іншого, нового, кута зору, буде абсолютно не зайвою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Якість економічного зростання як об'єкт дослідження відображена у наукових роботах багатьох вчених та науковців. Теоретично–методологічні та практичні аспекти економічного відтворення описуються в роботах провідних вчених–економі-

стів: В. Немчинова, В. Новожилова, Ю. Яременко, С. Хейн-мана. Теоретичні та практичні аспекти використання міжгалузевих моделей в аналізі та прогнозуванні динаміки та структури економіки описані в роботах Ф. Клоцвога, А. Гранберга, В. Коссова, А. Аганбегяна. Серед провідних міжнародних дослідників даної тематики необхідно виділити: Alders J.A.J., Eering P., Klein L.R., Kranendonk H.C. Однак коло вітчизняних розробок, присвячених новим підходам в оцінці якості економічного зростання із використанням провідного міжнародного досвіду та аналізі факторів трансформаційних зрушень, залишається досить вузьким.

Метою статті є спроба запропонувати новітній підхід в оцінці якості економічного розвитку, який базується на забезпеченні прямого зв'язку між випуском та кінцевим попитом. За допомогою розробленої CPS-матриці оцінено кожний елемент випуску з урахування як прямого впливу, так і опосередкованого (включаючи проміжне споживання), необхідний для виробництва кожної категорії кінцевого попиту.

Виклад основного матеріалу. Інформаційною базою для розробки CPS-матриці є звітні таблиці «витрати-випуск» (міжгалузевого балансу) (далі – ТВВ). ТВВ розробляються щорічно в розрізі 38 видів економічної діяльності (далі – ВЕД) в основних цінах і цінах споживачів та публікуються Державним комітетом статистики через 16 місяців після закінчення звітного періоду.

ТВВ характеризують процеси відтворення в економіці за матеріально-речовим та вартісним складом щодо ВЕД і складаються з трьох основних складових, так званих квадрантів. У колонках ТВВ відображено вартісний склад валового випуску за ВЕД щодо витрат окремих видів товарів та послуг, використаних у процесі виробництва (I квадрант) та доданої вартості (III квадрант), у рядках використання кожного виду товарів та послуг на проміжне споживання і кінцеве використання (II квадрант). Для кожного виду діяльності загальний обсяг випуску дорівнює обсягу використання. Як вироблені, так і використані товари та послуги відображені за вартістю їх споживання, тобто з включенням торговельно-транспортної націнки і податків (за виключенням субсидій на продукти).

Головною метою розробки CPS-матриці (Cumulative Production Structure matrix – матриця структури виробництва кумулятивна) є забезпечення зв'язку між первинними вхідними ресурсами та кінцевим попитом. Більш опосередковано – це матриця, яка демонструє, скільки необхідно кожної вхідної первинної категорії, безпосередньо та опосередковано (включаючи проміжне споживання) для виробництва кожної категорії кінцевого продукту. Крім того, CPS-матриця надає значення загальних кумулятивних первинних витрат за категоріями кінцевого попиту (включаючи прямий імпорт).

У загальному вигляді CPS-матриця складається з чотирьох матриць: AAA, FF, PP та X.

Матриця AAA описує проміжне споживання у розрізі 38 видів економічної діяльності, включаючи імпорт виробничо-

го призначення, який був використаний у проміжному споживанні.

Матриця FF складається з показників кінцевого попиту, включаючи прямий спожитий імпорт у розрізі таких компонентів:

- витрати на кінцеве споживання домашніх господарств та некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства;
- витрати на кінцеве споживання загального державного управління;
- валове нагромадження капіталу;
- експорт.

Матриця PP надає інформацію щодо місцевих первинних витрат секторів у розрізі таких компонентів:

- оплата праці найманих працівників;
- податки на виробництво та імпорт;
- субсидії на виробництво;
- валовий прибуток, змішаний дохід.

Матриця X включає валовий внутрішній випуск у розрізі 38 видів економічної діяльності. Для формування матриці X проміжне споживання та кінцевий попит коригуються на імпорт за секторами економіки.

Обрахунок CPS-матриці включає такі ключові кроки.

По-перше, матриця проміжного споживання (AAA) має бути скорегована на імпорт виробничого призначення, який був використаний у проміжному споживанні (матриця MA). У результаті віднімання (AAA-MA) ми отримуємо матрицю AA – матриця проміжного споживання вітчизняної продукції.

Аналогічно очищується від імпорту матриця кінцевого попиту та інвестиційних товарів за секторами економіки (матриця MF). Ми отримуємо матрицю F – матриця кінцевого попиту на вітчизняну продукцію (FF-MF).

Після проведених розрахунків ми отримуємо досить простий з точки зору матричної алгебри зв'язок між матрицями AA, F та X:

$$AA + F = X. \quad (1)$$

По-друге, необхідно обрахувати коефіцієнти прямих витрат таблиці «витрати-випуск» за допомогою ділення показників матриці AA на загальний обсяг випуску з матриці X. У результаті ми отримуємо матрицю A – матрицю коефіцієнтів прямих витрат вітчизняної продукції.

$$AA = A X.$$

Зрозуміло, що

$$A X + F = X, \quad (2)$$

або

$$(1-A)^{-1} * F = X. \quad (3)$$

Рівняння (3) означає, що для кожної одиниці кінцевого попиту має бути вироблено $(1-A)^{-1}$ одиниць продукції. Або це можна пояснити таким чином: має бути забезпечений кінцевий попит на вітчизняну продукцію – F; для забезпечення кінцевого попиту (F) сектору економіки має бути створено AF продукції; для забезпечення кінцевого попиту AF потрібно створити (A2)*F продукції і т.д. У цілому

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

$F/(1-A)$ або $(1-A)^{-1} * F$ випуску продукції потрібно для забезпечення кінцевого попиту F .

По-третє, обраховуємо матрицю P як співвідношення показників матриці PP та загального обсягу випуску з матриці X .

Використовуючи звітні показники таблиці «витрати–випуск» в основних цінах та цінах споживачів, маємо всі необхідні дані для формування CPS -матриці. Однак спочатку необхідно провести обрахунок матриці $CPSD$, використовуючи таке рівняння:

$$CPSD = P * (1-A)^{-1} * F. \quad (4)$$

Матриця $CPSD$ показує кумулятивні первинні витрати по категоріях кінцевого попиту включаючи прямий імпорт.

Останнім кроком є складання безпосередньо матриці CPS :

$$CPS = CPSD + W. \quad (5)$$

У даному матеріалі наведена загальна схема складання CPS -матриці. В цілому існування матриці W не є стандартною практикою для міжнародного досвіду обрахунку CPS -матриці. Виключення становить лише так званий голландський метод складання CPS -матриці, який включає в матрицю W імпорт кінцевої продукції, непрямі податки та субсидії на кінцеві продукти. В таблицях «витрати–випуск» більшості країн дані компоненти включені в інші матриці (P та F). У даному випадку матриця W дорівнює O .

Використовуючи наведену схему та звітні таблиці «витрати–випуск» в основних цінах та цінах споживачів за 2002–2007 роки, були обраховані CPS -матриці за даний період.

Нижче наведена CPS -матриця за 2007 рік (у млн. грн.) та дві таблиці зі структурою використання (табл. 2) та формування (табл. 3) показників, які складають CPS -матрицю, обраховані виходячи з матриці у номінальних обсягах.

На базі даних, отриманих з CPS -матриці за 2007 рік та виходячи з головної цілі складання CPS -матриці, – забезпеченні прямого зв'язку між випуском та кінцевим попитом – можна зробити такі ключові висновки:

- для забезпечення витрат на кінцеве споживання домашніх господарств та некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства у обсязі 290, 97 млрд. грн., було необхідно створити (спожити) 132,3 млрд. грн. валового прибутку, змішаного доходу; 115,8 млрд. грн. – оплати праці найманих працівників та 49,3 млрд. грн. – податків на виробництво та імпорт. Крім того, було сформовано 6,5 млрд. грн. субсидій (зі знаком мінус);

- формування валового нагромадження капіталу в обсязі 86,3 млрд. грн. у 2007 році супроводжувалося та було забезпечено за рахунок 45,3 млрд. грн. – оплати праці; 30,3 млрд. грн. – валового прибутку; 11,6 млрд. грн. – податків та 0,997 млрд. грн. субсидій (зі знаком мінус);

- обсяг експорту в обсязі 230 млрд. грн. у 2007 році був забезпечений за рахунок 104,6 млрд. грн. оплати праці; 96,5 млрд. грн. – валового прибутку; 33,7 млрд. грн. – податків та 4,5 млрд. грн. субсидій (зі знаком мінус).

Тобто у трьох з чотирьох елементів кінцевого використання (окрім витрат на кінцеве споживання домашніх господарств та некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства) ключовим елементом була оплата праці найманих працівників.

З метою більш глибокого аналізу тенденцій зміни елементів у структурі показників CPS -матриці було також обраховано матриці за 2002–2006 роки, визначено структуру показників та виведено середнє значення.

Таблиця 1. CPS -матриця за 2007 рік, млн. грн.*

	Витрати на кінцеве споживання		Валове нагромадження капіталу (всього)	Експорт	Всього
	домашніх господарств та некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства	загального державного управління (всього)			
Оплата праці найманих працівників	115832,4	86241,8	45297,6	104564,1	351936,0
Податки на виробництво та імпорт	49276,1	6657,5	11601,2	33695,2	101230,0
Субсидії на виробництво	-6468,7	-1456,0	-997,6	-4466,8	-13389,0
Валовий прибуток, змішаний дохід	132328,2	21781,5	30342,7	96501,6	280954,0
Всього	290968,1	113224,8	86243,9	230294,2	720731,0

* Розраховано автором на основі даних [1, 2].

Таблиця 2. Горизонтальна структура CPS -матриці за 2007 рік, %*

	Витрати на кінцеве споживання		Валове нагромадження капіталу (всього)	Експорт	Всього
	домашніх господарств та некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства	загального державного управління (всього)			
Оплата праці найманих працівників	32,9	24,5	12,9	29,7	100,0
Податки на виробництво та імпорт	48,7	6,6	11,5	33,3	100,0
Субсидії на виробництво	48,3	10,9	7,5	33,4	100,0
Валовий прибуток, змішаний дохід	47,1	7,8	10,8	34,3	100,0

* Розраховано автором на основі даних [1, 2].

Таблиця 3. Вертикальна структура CPS–матриці за 2007 рік, %*

	Витрати на кінцеве поживання		Валове нагромадження капіталу (всього)	Експорт
	домашніх господарств та некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства	загального державного управління (всього)		
Оплата праці найманих працівників	39,8	76,2	52,5	45,4
Податки на виробництво та імпорт	16,9	5,9	13,5	14,6
Субсидії на виробництво	-2,2	-1,3	-1,2	-1,9
Валовий прибуток, змішаний дохід	45,5	19,2	35,2	41,9
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0

* Розраховано автором на основі даних [1, 2].

Таблиця 4. Вертикальна структура CPS–матриці за 2002–2007 роки, %*

	Витрати на кінцеве споживання													
	домашніх господарств та некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства							загального державного управління (всього)						
	2002	2003	2004	2005	2006	середнє значення за 2002–2006 роки	2007	2002	2003	2004	2005	2006	середнє значення за 2002–2006 роки	2007
Оплата праці найманих працівників	37,4	35,5	36,6	39,6	40,3	37,9	39,8	65,7	67,7	66,3	72,3	74,5	69,3	76,2
Податки на виробництво та імпорт	15,9	15,2	14,3	16,9	18,6	16,2	16,9	5,5	4,8	4,6	6,0	5,8	5,4	5,9
Субсидії на виробництво	-1,4	-1,7	-1,7	-1,9	-2,1	-1,7	-2,2	-1,2	-1,1	-0,9	-0,9	-1,0	-1,0	-1,3
Валовий прибуток, змішаний дохід	48,0	51,1	50,7	45,4	43,2	47,7	45,5	29,9	28,6	30,0	22,6	20,7	26,4	19,2
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Розраховано автором на основі даних [1, 2].

Таблиця 5. Вертикальна структура CPS–матриці за 2002–2007 роки, %*

	Валове нагромадження капіталу (всього)							Експорт						
	2002	2003	2004	2005	2006	середнє значення за 2002–2006 роки	2007	2002	2003	2004	2005	2006	середнє значення за 2002–2006 роки	2007
Оплата праці найманих працівників	46,9	50,9	44,8	55,9	53,1	50,3	52,5	45,8	44,9	45,9	47,1	46,7	46,1	45,4
Податки на виробництво та імпорт	16,8	15,0	11,2	11,7	15,1	14,0	13,5	13,7	13,4	11,9	15,7	15,5	14,0	14,6
Субсидії на виробництво	-1,0	-1,0	-0,8	-0,5	-0,6	-0,8	-1,2	-1,6	-1,6	-1,5	-1,7	-1,8	-1,6	-1,9
Валовий прибуток, змішаний дохід	37,4	35,2	44,8	32,9	32,4	36,5	35,2	42,1	43,3	43,7	39,0	39,5	41,5	41,9
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Розраховано автором на основі даних [1, 2].

Висновки

Підсумовуючи, необхідно зауважити, що проведені розрахунки та наведений аналіз на основі CPS–матриці дав нові результати в оцінці структури економіки України. Аналітичні та прогнозні можливості CPS–матриці є надзвичайно широкими та потребують додаткового та більш глибокого аналізу і оцінки, які неможливо провести у рамках однієї статті. Але вже зараз, використовуючи CPS–матрицю, ми маємо можливість не тільки оцінити взаємозв'язок між елементами ТВВ, які формують II та III квадрант (перетин даних показників формує так званий IV квадрант), з нового

кута зору, але виходячи з цього оцінити вплив категорій кінцевого попиту на економічне зростання.

Література

1. Таблиці «витрати–випуск» України за 2001–2007 роки в основних цінах та цінах споживачів – [Статистичні збірники] – К.: Державний комітет статистики України.
2. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Data / National accounts / Supply, use and Input-output tables [Електронний ресурс] / Eurostat // <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

4. Alders, J.A.J., 1988, De bijdrage van bestedingscategoríeen aan de groei, Economisch Statistische Berichten, 7 september 1988, pp. 816–821.

5. Eering, P., C.J.J. Eijgenraam, G.M.M. Gelauff and A. Houweling, 1988, Desaggregatie van de bedrijvensector in macro-modellen, CPB, Internal Paper nr. 88/I–III/28.

6. Klein, L.R., 1983, The Economics of Supply and Demand, Basil Blackwell, Oxford.

7. Kranendonk, H.C. and J.P. Verbruggen, 2005, Samenstelling economische groei beter verklaard, Nederlandse versus internationale methode, Kwartaalschrift Economie, vol. 2, nr. 3, pp. 320–329.

A.I. ІГНАТЮК,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Формування та розвиток теорії галузевих ринків

У статті аналізуються етапи формування та розвитку дослідження галузевих ринків, показані причини виокремлення даного напрямку економічної теорії від мікроекономічного аналізу, розкрито сучасні напрями теорії галузевих ринків.

В статті аналізуються етапи формування та розвитку дослідження отраслевих ринків, показані причини відокремлення даного напрямку економічної теорії від мікроекономічного аналізу, розкрито сучасні напрями теорії отраслевих ринків.

Forming and development stages of industrial markets research are analysed, separation reasons this direction of the economic theory from the microeconomics analysis are highlighted, contemporary directions of the industrial markets theory are exposed in the article.

Постановка проблеми. Сучасний стан багатьох ринків України характеризується не тільки привалюванням недосконалої конкуренції, а й переважною більшістю монополістичних тенденцій, випадків недобросовісної конкуренції та зловживань монополістичним становищем. Структурні зміни галузевої пропозиції відбувалися та відбуваються під впливом стихійних факторів, таких як власні інтереси держави, міністерств, найбагатших багатих верств населення, відсутня науково обґрунтована стратегія економічної політики в цьому напрямку. Внаслідок цього поведінка багатьох суб'єктів ринку не відповідає суспільним інтересам. Теоретичний аналіз причин недосконалості ринку, альтернативних напрямів розвитку галузей, особливо тих, що належать до природної монополії, дозволить посилити науковий характер і державного політики регулювання з метою досягнення найвищої результативності економіки країни.

Систематизація матеріалів дослідження економіки України на основі використання світового досвіду та комплексне вивчення формування та розвитку галузевих ринків повинні зайняти відповідне місце при визначенні конкурентоспроможності українських підприємств, при розробці стратегії перспективного розвитку країни.

Метою статті є дослідження етапів формування та розвитку дослідження галузевих ринків, тобто відносин між фірмами, що займаються однаковим видом діяльності, виробляють, реалізують та купляють на ринку агреговану за галузевою ознакою продукцію.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Назва розділу економічної теорії, що займається аналізом галузевих ринків, у західній економічній літературі має назву Industrial Economics або Industrial Organization, хоча всі західні економісти єдині в думці щодо невідповідності назви та предмету дослідження. У російській економічній літературі існують різні версії перекладів: «Теорія організації галузевих ринків», «Теорія організації промисловості», «Економічна теорія галузевих ринків», «Економіка галузевих ринків».

Теоретико-методологічна база для дослідження галузевих ринків почала формуватися у працях Э. Мейсона, Дж. Бейна, Е. Чемберліна та Дж. Робінсона на основі дослідження взаємозв'язків між структурою галузевого ринку, поведінкою фірм на ринку та результативністю його функціонування.

Серед зарубіжних дослідників, які зробили значний внесок у дослідження галузевих ринків, є У. Баумоль, Дж. Бейн, Д. Вернон, В. Віскузі, Д. Гарінгтон, А. Діксіт, Л. Кабраль, Р. Кейвз, Р. Коуз, А. Лернер, В. Лір, Е. Мейсон, Д. Морріс, М. Портер, Дж. Робінсон, Д. Росс, М. Спенс, Дж. Стіглер, О. Уільямсон, Г. Хемел, Д. Хей, К. Хітер, Е. Чемберлін, Ф. Шерер, Р. Шмалензі та інші.

Сучасна теорія галузевих ринків досліджує проблеми олігополістичних ринків, зокрема стратегічну взаємодію між фірмами та бар'єри входження (М. Спенс, А. Діксіт, Д. Крепе та Р. Уїлсон, А. Волінський та інші); диференціацію продукції та рекламу (Ж. Габжевич, Ж.–Ф. Тіссе, Р. Шмалензі, П. Мілгром, Дж. Роберте, інші); межі фірми та вертикальну інтеграцію (Л.Г. Телсер, А.А. Алчян, Г. Демсец, Б. Клейн, Р.Дж. Кроуфорд, Г.П. Марвел, Г.Ф. Метьюсон, Р.А. Уінтер, інші); ринкову владу та антимонопольну політику (Дж.С. Мак–Ги, О. Уільямсон, М. Уотерсон та інші); глобальну конкуренцію та глобальні компанії.

З 90-х років ХХ ст. активно досліджувати галузеві ринки почали російські економісти, серед яких С. Авдашева, А. Ву–

рос, Н. Розанова, В. Третьяк, А. Шастітко, А. Юданов та інші. Їхні роботи присвячені особливостям функціонування галузевих ринків в умовах транзитивної економіки, зокрема інноваційним чинникам діяльності підприємств галузей економіки, вертикальним відносинам між підприємствами, антимонопольному регулюванню в умовах переходу до ринкової економіки, особливостям галузевої політики в умовах глобалізації.

В Україні проблемам аналізу ринкових відносин на галузевому рівні присвячено багато робіт вітчизняних економістів, зокрема В. Базилевича, О. Білоруса, В. Бодрова, З. Борисенко, А. Гальчинського, А. Герасименко, О. Горняк, Н. Гражевської, П. Єценка, Б. Кваснюка, В. Кириленка, І. Крючкової, В. Лагутіна, Т. Осташка, Ю. Петруні, А. Старостіної, В. Точиліна, Г. Філюк, А. Філіпенка, М. Чумаченка, А. Чухна, А. Шегди та інших. Зроблено значний внесок у дослідженні проблем галузевої структури української економіки та напрямів її вдосконалення; формування інституційних засад розвитку ринкових відносин в умовах транзитивної економіки; антимонопольного регулювання; галузевої політики у умовах постіндустріального розвитку економіки; функціонування ринків в умовах глобалізації; ефективної діяльності окремих галузевих ринків.

Виклад основного матеріалу. Теорія галузевих ринків ставить за мету аналіз відносин на мезорівні економічної системи, охоплює сферу недосконалої конкуренції – поведінку її учасників та можливий результат їхньої взаємодії, її вплив на суспільний добробут та державне втручання. Головними джерелами формування сучасних досліджень галузевих ринків стали теорії ринків, досконалої та недосконалої конкуренції, теорія фірми, теорія державного регулювання галузей економіки.

Перший етап зародження теорії галузевих ринків (кінець XVIII – кінець XIX ст.) пов'язаний із дослідженнями ринкових відносин у працях економістів класичної та неокласичної школи політичної економії кінця XVIII – початку XIX ст.

Одним із перших розпочав аналіз ефективності ринкового механізму на основі вільної конкуренції засновник класичної політичної економії П. Бугільбер. Однак теоретично обґрунтував цей принцип А. Сміт у праці «Добробут націй». Дослідження про природу та причини добробуту націй» [1]. Він розкрив роль ринку в організації економічного життя, проаналізував механізм ринкового саморегулювання економіки, вперше систематизовано виклав теорію економічного розвитку на основі дії ринкового механізму.

У працях представників неокласичної школи політичної економії були розроблені чинники формування ефективної конкуренції на ринках окремих товарів, серед яких: велика кількість продавців та покупців на ринку; свобода у прийнятті рішень щодо ціни на товари, обсягу факторів виробництва; відповідальність та ризик підприємців за прийняті рішення тощо. Була теоретично обґрунтована модель досконалої конкуренції, яка призводить до найефективнішого розподілу ресурсів, доходів в економіці за рахунок встановлення справед-

ливих цін. Так, Л. Вальрас на основі припущення про досконалість ринків, що передбачає рівність цін для всіх суб'єктів економіки, повну інформованість та регулювання економіки за рахунок коливання структури рівноважних цін, запропонував модель загальної економічної рівноваги. Розвиваючи головні положення даної теорії, В. Парето сформулював поняття суспільної максимальної корисності (оптимум Парето), стверджуючи, що оптимальний стан економіки можливий лише за умов довгострокової рівноваги досконало конкурентного ринку. Але саме В. Парето на відміну від Л. Вальраса звертав увагу на існування монополізованих ринків.

Особливе місце у зародженні та розвитку теорії галузевих ринків займають праці А. Маршалла [2]. Він вважав економічну свободу та конкуренцію головними рушійними силами розвитку суспільства. На основі широкого використання кількісних методів дослідження, математичного та графічного аналізу А. Маршалл розвив теорію попиту, пропозиції ринкової рівноваги. Саме він сформулював закон попиту та пропозиції, дослідив та почав застосовувати показники еластичності попиту та пропозиції, здійснив аналіз споживчого надлишку як економічного вимірника додаткового задоволення споживача, що знайшло подальший розвиток у теорії суспільного добробуту.

Необхідно відзначити, що в основі дослідження найважливіших економічних категорій А. Маршалла була модель досконало конкурентного ринку. Ситуацію монополії вчений розглядав як окремий випадок у межах вільної конкуренції та відповідного їй ціноутворення. На його думку, монополія негативно впливає на розподіл ресурсів та загальний рівень національного доходу. Проте вчений визначав і позитивні моменти діяльності фірм-монополістів: великий розмір є свідченням економії на масштабі, можливості застосування нововведень, що призводить до зростанню обсягів виробництва, зменшенню витрат та цін.

На основі аналізу репрезентативної фірми А. Маршалл виявив закономірності зміни питомих витрат виробництва при зростанні обсягів виробництва та сформулював закони спадної, зростаючої та постійної продуктивності, виокремив постійні, змінні, граничні та загальні витрати, і, таким чином, фактично започаткував теорію фірми.

Внесок А. Маршалла у загальну економічну теорію називають «маршаллівською революцією», яка полягає у розширенні предмету економічних досліджень, започаткуванні мікроекономічного аналізу, теорії фірми, розробці синтетичної теорії формування ринкової ціни, включення в аналіз фактору часу. Важливість праць А. Маршалла для розвитку теорії ринків полягає в тому, що, по-перше, він поєднав теорію з практичними аспектами бізнесу, і, по-друге, була звернена увага на невиконання деяких умов моделі досконалої конкуренції, хоча в його аналізі конкуренція визнавалася сильною.

На наш погляд, А. Маршалл започаткував не тільки мікроекономічний аналіз, а й аналіз економіки на мезорівні, розпочав дослідження галузевих ринків на основі теорії фірми та теорії ринків. А. Маршалл вперше ввів поняття *industri-*

al organization (організація промисловості), що сьогодні у західній економічній літературі означає назву окремого напрямку економічної теорії, який аналізує ринкові відносини на рівні фірм галузі. Industrial organization з'явилось як назва одного з розділів книги А. Маршалла та М. Пелей «Економіка промисловості» у 1879 році. Але як окремий напрям економічної науки та навчальної дисципліни був прийнятий Американською економічною асоціацією у 1941 році.

Під час другого етапу формування теорії галузевих ринків (кінець XIX – початок XX ст.) дослідження ринків та фірм здійснюється на основі дедуктивного та емпіричного аналізу. Дедуктивний напрям представлений працями таких економістів, як В.С. Джевонс, Ф.І. Еджуорт, Дж.Б. Кларк, Ф. Найт. Економісти теоретико-дедуктивного напрямку головну увагу приділяли цінам, обсягу випуску, їх впливу на ефективність, розміщення ресурсів та економічний добробут. Дослідження мало були пов'язані з емпіричними даними і практично ігнорували історичний та інституціональний аспекти. В основі теорії були покладені, по-перше, модель досконалої конкуренції, у межах якої діяльність фірми була далекою від реальності; по-друге, модель монополії, яка була більш реалістичною, але внаслідок припущення про відсутність прямої конкуренції не відповідає існуючим галузям приватного сектору.

Внаслідок невідповідності теоретичних моделей дійсній ринковій поведінці фірм, сформувався другий напрям дослідження ринків та фірм, що відображав аналіз практичних та емпіричних аспектів. Емпірична школа на описовому рівні вивчала історію та розвиток окремих фірм та галузей, а також сучасні структури та поведінку однієї або більше галузей. Охоплювалися різні аспекти промислової організації, такі як життя впливових особистостей, організаційні структури бізнесу, історію розробки продукції фірми, активність фірм у галузі процесів злиття та поглинання, інвестиційну політику, політику зайнятості, проведення досліджень та організації реклами, фінансування фірм тощо. Часто розглядався вплив на прибуток та ефективність, але більш широкий вплив на розміщення ресурсів та добробут не вивчався. Важливими факторами, що визначали напрям промислової конкуренції, були розбіжності між реально існуючими фірмами, але вони містили порівняно мало систематизації та узагальнень. Лише значно пізніше, у працях П. П. Сарджента Флоренса та Дж. Аллена, цей підхід був систематизований з точки зору огляду ознак для отримання більш докладного уявлення про розвиток та поведінку основних секторів промисловості.

На нашу думку, саме емпіричний аспект розгляду проблем ринкових відносин та фірм показав необхідність дослідження не тільки абстрактних товарних ринків у мікроекономічного аналізу, а й наближених до реального життя галузевих ринків, а саме відносин між фірмами у конкретних галузях економіки, які пропонують продукцію на ринок, та взаємодіють у процесі обміну з фірмами, що купляють даний товар.

Першим кроком до поєднання відокремлених напрямків дослідження стали праці П. Сраффи. У 1925 році він опубліку-

вав низку статей, де доводив неприйнятність моделі «досконалої конкуренції». Але справжній успіх прийшов до нього після виходу у 1926 році статті «Закони ефективності у конкурентних умовах». На основі розвитку ідей А. Маршалла П. Сраффа прийшов до висновку, що внаслідок диференціації продукції конкуруючі фірми мають справу з кривими попиту, що мають від'ємний нахил, і це пояснює обмеження фірми за розміром навіть коли крива витрат має від'ємний нахил, що повинно було б стимулювати збільшення масштабів фірми.

Логічним продовженням досліджень у цьому напрямі стали роботи Е. Чемберліна «Теорія монополістичної конкуренції» [3] та Дж. Робінсон «Економічна теорія недосконалої конкуренції» [4]. Головною мотивацією праці Е. Чемберліна була впевненість у тому, що моделі досконалої конкуренції та монополії не пов'язані із реальним світом, в якому фірми конкурували, але виробляли різну продукцію. Це було повернення до поєднання дедуктивної теорії та емпіризму. Розбіжності між теорією та реальністю на той час були настільки вагомими, що модель монополістичної конкуренції швидко увійшла до мікроекономічної теорії.

Модель Е. Чемберліна мала велике значення для розвитку теорії галузевих ринків: розроблена чітка класифікація головних та додаткових форм ринкової структури, а також досліджені теоретичні залежності між різними галузевими структурами та їх результативності з точки зору цін, прибутку, реклами та ефективності, яку кожна структура визначає; доведена важливість поєднання кривих попиту, що мають від'ємний нахил, та диференціації продукту в аналізі галузевої поведінки; зроблено аналіз нового входження у галузь та бар'єрів, що стоять на шляху потенційних конкурентів.

Дослідження Е. Чемберліна поставили нову проблему: як аналізувати типові випадки, коли фірми певним чином конкурують між собою, але внаслідок диференціації продукції зберігають певний рівень монополічної влади. Наслідком став розвиток теорії галузевих ринків у двох напрямках, перший – дослідження олігополістичної поведінки, другий – вивчення поведінки окремих фірм.

В аналізі Е. Чемберліна відносно диференційованих, але конкурентних ринків, розглядалися випадки, коли, по-перше, фірми не брали до уваги реакцію конкурентів на власні дії, оскільки кожна фірма вважалася малою за розміром (монополістична конкуренція), та, по-друге, коли внаслідок невеликої кількості фірм на ринку реакція конкурентів повинна враховуватися (олігополія). Останні випадки розглядалися більш стисло.

Пізніше олігополістичну поведінку було досліджено більш ретельно, що дозволило проаналізувати олігополістичний взаємозв'язок, у значній мірі подолати невизначеність, що притаманна моделі Е. Чемберліна, а також забезпечити надійний теоретичний фундамент емпіричним дослідженням різних типів ринкових структур.

Розвиток теорії Е. Чемберліна призвів також до розробки нових напрямів аналізу у теорії фірми [5]. Було критично пе-

реоцінено припущення відносно свободи дій фірми, голов-ного аспекту розбіжностей теоретичного та емпіричного підходів, що мали місце у 1920-х роках. Описові дослідження, особливо великих фірм, більш нормативні економічні дисципліни (теорія бізнесу, теорія управління, дослідження операцій, фінанси, бухгалтерський облік тощо), демонстрували наявність значної свободи дій фірми по відношенню до обсягу випуску, цін, розміру підприємств, реклами тощо. Даних про автоматичну, механічну та необхідну реакцію на зміну умов витрат та попиту, що були покладені в основу існуючої на той час теорії фірми, було зовсім мало. Емпіричні факти відносно влади та свободи дій фірми на теоретичному рівні знайшли відгук у концепції фірми як економічного суб'єкта, що має певну ринкову владу і до певного ступеня є незалежним від загального функціонування галузі. Навіть розгляд таких головних питань, як крива середніх витрат у довгостроковому періоді, дозволяє продемонструвати важливість розбіжностей між фірмами у дослідженнях галузевих ринків.

Концепція свободи дій фірми мала наслідком дослідження різних ракурсів діяльності окремо взятої фірми на галузевому ринку.

По-перше, фірми як комплексу цілей внаслідок сумнівів щодо єдиної мети діяльності фірми – максимізації прибутку. Були розроблені нові підходи для дослідження інших можливих цілей (вперше це зробив Р. Марріс), що можуть конфліктувати між собою, внаслідок спостережень за сучасними корпораціями на більш широкій та більш суворій теоретичній основі, з використанням мотиваційних припущень, що раніше враховувалися лише епізодично.

По-друге, фінансової структури фірми, причин та мотивів зростання її розмірів, деяких аспектів поведінки, що пов'язані зі змовою, досліджень та розробок на рівні фірми та галузі, конгломератних фірм. Економісти намагалися дати відповідь на питання: чому фірми взагалі існують, якщо угоди, які є внутрішніми по відношенню до фірми, можуть координуватися через ринок.

По-третє, дослідження взаємозалежності прибуток фірми – структура галузевого ринку, оскільки для отримання надприбутків передбачалася свобода дій не лише відносно цін, але і відносно широкої низки рішень, інвестицій, досліджень та розробок, процесів злиття тощо, що можуть у значному ступені змінювати витрати та галузеву структуру, в якій фірма знаходиться.

Багатоаспектність проблем аналізу призвів до остаточного виокремлення у 40-х роках ХХ ст. теорії галузевих ринків як самостійного напрямку економічної теорії, яка на основі дедуктивного аналізу та реальної практики намагалася пояснити широкий спектр проблем функціонування ринкової економіки у галузевому ракурсі. Посилення популярності аналізу економіки галузевих ринків у цей час пояснюється також переоцінкою думки про панування конкуренції у розвитку економіки та розширенням державного втручання в економіку.

Третій етап формування та розвитку теорії галузевих ринків (40–70 роки ХХ ст.) характеризується дослідженнями у межах двох шкіл, чиказької та гарвардської, які мали різні методологічні підходи до аналізу галузевих ринків.

У кінці 30-х – на початку 40-х років ХХ ст. були опубліковані праці економістів Гарвардського університету Е. Мейсона та Дж. Бейна, в яких визначалися головні підходи до аналізу ринків галузей економіки. Гарвардські дослідники звернули увагу на те, що ринковий механізм відносин між виробниками та споживачами містить взаємопов'язані складові: структуру ринку, поведінку фірм у галузях та результативність функціонування ринків. Такий підхід до аналізу в західній економічній літературі отримав назву базової парадигми дослідження галузевих ринків. Парадигма (у перекл. з грец. приклад, зразок) у сучасній філософії науки трактується як система теоретичних, методологічних та аксіологічних установок, які беруться за основу для розв'язання наукових завдань, і які поділяють члени наукового співтовариства. Також сутність парадигми трактують як систему форм, уявлень та цінностей одного поняття, які відображають його видозміну, історичний шлях, заради досягнення ідеального поняття. Наведені тлумачення доводять вірність представлення взаємозв'язку «структура – поведінка – результат» як базової парадигми у дослідженні галузевих ринків, оскільки надають теоретико-методологічну основу для аналізу емпіричних даних функціонування ринкового механізму на рівні галузей економіки, напрями впливу на структурні елементи системи, з метою наближення галузі до ідеального стану.

Умовно методологічні засади економістів гарвардської школи до аналізу галузевих ринків отримали назву системного підходу, який був пануючим до 70-х років ХХ ст. Різні його версії пропонували різні співвідношення між екзогенними та ендогенними параметрами (змінними) у межах парадигми. Наприклад, параметри базових умов або структури ринку розглядалися як екзогенно або ендогенно задані, розглядалися лише прямі зв'язки між структурою ринку, поведінкою фірми та результативністю діяльності ринкових відносин або зверталася увага на значення зворотних причинно-наслідкових зв'язків.

Представники Чиказької школи критикували системний підхід з позицій основ мікроекономіки. Вони на основі теорії цін досліджували проблему економічного вибору. Відправною точкою аналізу були не об'єктивні характеристики галузей, а закономірності прийняття оптимізаційних рішень. Так, Дж. Стіглер вважав, що мікроекономічна теорія, використовуючи емпіричні дані про ринки, має дати відповідь на питання відносно причин та наслідків державної політики на галузевих ринках.

Два підходи до аналізу галузевих ринків довгий час розвивалися різними шляхами, проте паралельною. Розробники парадигми формували теоретичний базис для нового напрямку економічної теорії, яка спочатку мала лише описовий, неаналітичний характер. Внаслідок відмови від мікроекономічного аналізу, як такого, що не відповідав реальній економіч-

ній ситуації, їх дослідження розвивалися незалежно від вдосконалених моделей ринків недосконалої конкуренції, використовуючи неформальний теоретичний апарат для аналізу взаємозв'язків між структурою ринків, поведінкою фірм та результативністю функціонування ринків.

Різні підходи до дослідження не виключають один інший, кожен з них був корисним при проведенні певних досліджень. Крім перерахованих напрямів виникає багато інших підходів, нові поняття, нова термінологія та аналітичні методи. Разом із позитивним значенням існує багато протиріч при переході від знайомих основ теорії фірми, що є складовою мікроекономіки, до теорії галузевих ринків. Залишається також багато невизначеного, наприклад, яким чином моделювати та перевіряти економічну поведінку.

Четвертий етап розвитку теорії галузевих ринків, що розпочався з 70-х років XX ст., характеризують взаємним збагаченням та доповненням системного та мікроекономічного підходів до аналізу ринків на рівні галузі. З методологічної точки зору була досягнута певна рівновага, проте нестабільна. Найбільш потужні дослідження були спрямовані на створення формальних моделей ринків олігополії, що було обумовлено такими чинниками.

По-перше, у 70–80-ті роки XX ст. парадигма вже була достатньо розроблена, щоб надати відповіді на питання, на які не могли бути вирішені у 40-х роках. Істотне просунення вперед у використанні теорії ігор до моделей олігополії забезпечило економістів формальним інструментом для аналізу стратегічної взаємодії між фірмами, що визначило зміщення акцентів у межах теорії галузевих ринків.

По-друге, формальні моделі мікроекономічного аналізу конкретизують передумови дослідження ринкових структур, пропонують точні функціональні форми для гіпотетичних досліджень, дозволяють оцінювати вплив різних параметрів ринку на рівноважні ціни та обсяги виробництва. Тому вони мають переваги навіть у тому випадку, коли отримані за їх допомогою результати не відрізняються від тих, що отримані на основі парадигми.

По-третє, розвиток економетричних досліджень дозволило зняти припущення про екзогенно задану структуру ринку, що просунуло дослідження галузевих ринків. Формальні моделі олігополії стали основою для структурних рівнянь та моделей економетричного аналізу.

У теорії галузевих ринків продовжувалася дискусія відносно місця теоретичного та емпіричного аналізу. Економісти, що спрямовані на емпіричний підхід, критикують прибічників мікроекономічного підходу за розробку спрощених моделей, які не можливо оцінити на основі даних про реальну ситуацію на ринку. Прибічників емпіричного підходу критикували за невизначену теоретичну базу, що призводить до багатомірного тлумачення результатів.

Після 80-х років XX ст. відбулося поєднання теоретичного та емпіричного аналізів: теорія визначає об'єкт аналізу, виявляє спектр структурних параметрів та чинників пове-

дінки фірм на ринку, а взаємозв'язки між ними виявляються у процесі емпіричного аналізу. Із вдосконаленням апарату економетричних досліджень підвищилася увага до емпіричного аналізу, який за умови малої вибірки та обмеженої кількості змінних мав більш описовий характер. Отримав розвиток міжгалузевий порівняльний аналіз ринкових структур. Оскільки середина 1970-х років характеризувалася зростанням недовіри щодо ефективності державного регулювання, то виникають нові напрями дослідження впливу держави на галузеві ринки.

На розвиток теорії галузевих ринків у кінці XX на початку XXI ст. істотно вплинули тенденції щодо глобалізації світової економічної системи. Піонерною стала праця Г. Левітта «Глобалізація ринків», що була опублікована у 1983 році [6]. Автор під глобалізацією розумів суто ринковий феномен, поєднання та інтеграцію ринків окремих продуктів, що виробляли транснаціональні корпорації. Г. Левітт визначав, що конкурентоспроможними можуть бути лише глобально орієнтовані ТНК, ринкові стратегії яких не спрямовані лише на диференційовані, специфічні ринки тих або інших країн. Його підхід до глобалізації лише на рівні поведінки фірм, безумовно, був обмеженим.

Сучасні дослідники процесів глобалізації визначають зміни глобальної ринкової структури як з боку попиту, так і пропозиції галузевої продукції. Здійснюється інтеграція та співпраця фірм на світових ринках з метою протистояння іншим глобальним конкурентам. Розвиток технологічного прогресу проходить настільки швидко, що нові товари мають пропонуватися на ринках багатьох країн, інакше конкурент зі схожим товаром може отримати домінуюче становище, повернення до якого відбувається дуже складно. Внаслідок розвитку комунікацій, засобів транспорту та туризму ринки стають все більш однорідними. Збільшення схожості потреб та бажань споживачів сприяє створенню потенційного ринку «всесвітніх» товарів, що є привабливим для фірм, створюючи додатний ефект від масштабу у виробництві, дистрибуції, рекламі тощо. Посилюється інноваційна складова, яка є каталізатором конкурентних процесів на глобальному ринку.

Глобалізація економіки загострила проблему конкурентних переваг фірм різних галузей на міжнародних ринках, що потребувало нових теоретичних розробок та аналізу чинників цих переваг. Новаторською стала концепція, що була розроблена Г. Хемелом та К. Прахаладом [7]. Вони зазначали, що стабільні галузі стрімко змінюються, зливаються із появою нових продуктів, а перспективність фірми визначається першійстю не на сьогоднішніх, а на майбутніх ринках. Г. Хемел та К. Прахалад назвали це інтелектуальним лідерством. В аналізі були введені терміни «стратегічні наміри» та «стратегічна архітектура», що означали пояснення контурів майбутньої галузі у процесі її створення. У роботі Г. Хемела «Революція в бізнесі» [8] закладені теоретичні основи для розвитку компанії XXI ст., серед яких нові види бізнесу, нелінійні інновації та нестандартні рішення.

Вагомий внесок до аналізу галузевих ринків зробили представники інституційного напрямку економічної теорії, зокрема, були проаналізовані завдання, напрямки та перспективи розвитку теорії галузевих ринків, запроваджений аналіз меж зростання розмірів фірм на основі трансакційних витрат (Р. Коуз); досліджена фірма на основі контрактної теорії, визначені наслідки процесів злиття та поглинань, проаналізована олігополістична поведінка фірм (О. Уільямсон); запроваджена теорія гри, яку розробив Дж. Неш, при аналізі олігополістичної поведінки (Дж. фон Нейман та О.Моргенштерн); проаналізована вертикальна інтеграція, економічна організація (А. Алчяна, Г. Демсеца); удосконалена теорія державного регулювання галузевих ринків (М. Олсон, Г. Беккер).

Таким чином, у сучасній економічній теорії дослідження галузевих ринків є самостійним напрямом аналізу економічної життєдіяльності. З метою повного усвідомлення розбіжностей між мікроекономікою та теорією галузевих ринків визначимо причини, що призвели до виокремлення цих двох теорій. Теорія галузевих ринкових структур була надзвичайно привабливою для економістів, що займалися розробкою економічної політики, у період з 1887 по 1915 рік, коли антитрестовські закони та перші регулюючі установи знаходилися у стадії формування, а також між 1933 та 1940 роками, коли новий розвиток економічної теорії, який пов'язаний із депресією, стимулював переоцінку дійсної ролі ринкової конкуренції. Після Другої світової війни економісти переключилися на інші питання, але у 1970 році інтерес до проблем галузевих ринкових структур відновився, що було обумовлено: сумнівами щодо ефективності державного регулювання та зменшенням втручання в економіку; усвідомлення того, що структура ринку істотно впливає на міжнародну торгівлю; суперечностями щодо можливостей промислових фірм адаптуватися та реагувати на зміну ринкових умов, особливо в Європі та Латинській Америці; посиленням дискусій відносно характеру зв'язків між структурою ринку та параметрами його результативності та використання цих зв'язків для розвитку антимонопольної політики. Саме здатністю надавати практичні рекомендації для розробки державної економічної політики і відрізняється теорія галузевих ринків від мікроекономічної теорії.

Сучасна теорія галузевих ринків розглядає широке коло проблем, які можна систематизувати за трьома напрямками. По-перше, дослідження поведінки фірми на галузевих ринках, що мало свою еволюцію. Спочатку на основі класичної та неокласичної теорії фірма розглядалася як «чорна скринька», яка не впливає на зовнішнє середовище, а приймає зміни як задані. Концепція свободи дій фірми призвела до аналізу її стратегічних цілей, що можуть суперечити одна одній, до розгляду організаційної, фінансової структури фірми. Підхід з точки зору інституційної теорії дозволив визначити фірму як сукупність контрактів, розмір якої залежить від трансакційних витрат на здійснення угод. Найбільш сучасним є аналіз транснаціональних та глобальних фірм. У межах даного напрямку аналізуються проблеми ринкові страте-

гії компаній, шляхи зростання фірм, вертикальної інтеграції, впливу ринкової структури на прибутковість підприємств, ціноутворення за різних умов конкуренції, ринкової влади та умов її набуття, хижацької поведінки, витрат на дослідження та розробки як інвестиційні рішення.

Другим напрямом є дослідження відносин конкуренції на галузевих ринках, теоретичні концепції яких змінювалися із розвитком економіки. Аналіз відносин вільної та досконалої характеризували період, коли ринкові відносини лише зароджувалися, відсутні були крупні корпорації, держава майже не втручалася у ринковий механізм взаємодії між фірмами. Індустріальний розвиток економіки, процеси концентрації капіталу призвели до об'єктивної необхідності дослідження причин недосконалої відносин конкуренції, різних структур ринків за кількістю учасників, однорідністю або диференційованістю товару, бар'єрами входження, здатністю фірм впливати на ринкову ціну.

Найбільш значущими були праці щодо проблем функціонування ринків монополістичної конкуренції та олігополії, зокрема диференціації продукції та реклами (Ж. Габжевич, Ж.-Ф. Тіссе, Р. Шмалензі, П. Мілгром, Дж. Роберте, інші); концепції припускаємих варіацій, які стали наслідком спроб систематичного аналізу поведінки олігополії, що були зроблені А. Курно та Дж. Бертраном, а також теорія гри, що була розроблена у роботі Дж. Нейманна та О. Моргенштерна; стратегічної взаємодії між фірмами та бар'єрів входження на ринки (М. Спенс, А. Діксіт, Д. Крепе та Р. Уілсон, А. Волінський та інші). В кінці ХХ та на початку ХХІ ст. надзвичайно актуальними стають дослідження відносин глобальної конкуренції на галузевих ринках, причин їх виникнення, особливостей, наслідків та напрямів щодо подальшого розвитку.

Третім напрямом сучасної теорії галузевих ринків є державна політика по відношенню до бізнесу – доцільність державного втручання, обсяги регулювання, мета, завдання, напрямки регулювання. Еволюція даного напрямку дослідження починалася з усвідомлення необхідності державного регулювання у зв'язку з «неспроможністю ринку» щодо регулювання економічної системи. Мова йшла, перш за все, про регулювання монополізованих ринків, особливо ринки природної монополії. Проте практика свідчила, що держава втручалася не тільки у функціонування монополізованих галузей або тих, які були джерелом зовнішніх ефектів, тому для обґрунтування такої політики була розроблена теорія захоплення, яка стверджувала, що регулювання здійснюється у відповідь на появу попиту на нього з боку фірми галузі або суспільства. У 70-х роках ХХ ст. Дж. Стіглер запропонував нову концепцію економічного регулювання галузевих ринків [9] на основі роботи М. Олсона «Логіка колективної дії» [10]. Дж. Стіглер визначав, що, оскільки базовим ресурсом держави є сила примусу, то зацікавлені групи, які здатні переконати державу використати силу примусу їм на користь, можуть поліпшити свій добробут. Було сформульовано гіпотезу про те, що регулювання

здійснюється у відповідь на появу потреби в ньому з боку зацікавлених груп, що максимізують дохід. Глобалізація світової економічної системи, постіндустріальні тенденції її розвитку, загострення конкурентних відносин між фірмами на міжнародних галузевих ринках обумовлюють необхідність досліджень щодо визначення пріоритетних галузей національних економік з метою стимулювання діяльності фірм, що займаються даним видом діяльності, та підтримки їх конкурентноздатності у світовому просторі.

Висновки

1. Теорія галузевих ринків дозволяє проаналізувати широкий спектр проблем економіки на мезорівні. Вона акцентує увагу на поведінці фірм на ринку, відносинах недосконалої конкуренції на ринках, роль та місце держави у регулюванні ринкових відносин.

2. У своєму розвитку дослідження галузевих ринків пройшло декілька етапів, що відображає зміни у функціонуванні економічних систем, а також поглядах економістів різних шкіл та напрямів на ринкові відносини на галузевому рівні.

3. Сучасна теорія галузевих ринків розширює об'єкт дослідження, що пов'язано із глобалізацією світової економіки та постіндустріальними тенденціями її розвитку.

4. Врахування головних ідей світової економічної думки щодо функціонування галузевих ринків дозволяє визначити теоретико-методологічні підходи до аналізу національних галузевих ринків, пріоритетних галузей розвитку української економіки, напрямів підвищення конкурентноздатності вітчизняних підприємств на світових галузевих ринках.

5. Потребують більш докладного теоретичного аналізу проблеми інноваційного розвитку галузей економіки,

бар'єри входження фірм на світові ринки, способи набуття фірмами монопольної влади на глобальних ринках, шляхи обмеження проявів монополізму на ринках.

Література

1. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. з англ. – К.: Port-Royal, 2001.
2. Маршалл А. Основы экономической науки / Альфред Маршалл [пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера] Основы экономической науки. – М.: Эксмо, 2007. – (Антология экономической мысли).
3. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин; Пер. с англ. Э.Г. Лейкина, Л.Я. Розовского; Под ред. [и с вступ. ст., с. 5–28] О.Я. Ольсевича. – М.: Экономика, 1996.
4. Робинсон Д.В. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. / Дж. Робинсон; Вступ. ст. и общ. ред. И.М. Осадчей. – М.: Прогресс, 1986.
5. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: В 2 т. / Пер. с англ. под ред. А.Г. Слуцкого. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – С. 27–31.
6. Levitt T. The Globalization of Markets // Harvard Business Review. – May–June 1983.
7. Hamel G., Prahalad C. Competing for the Future // Harvard Business Review, July–August 1994.
8. Hamel G. Leading the Revolution. – Boston: Harvard Business School Press, 2000.
9. Stigler G. The Theory of Economic Regulation // Bell Journal of Economics and Management Science, 1971. – №2 (1). – P.p. 1–21.
10. Олсон М. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / Переклад з англ., післямова С. Слухая. – К.: Лібра, 2004.

О.В. БУЛКОТ,
асистент кафедри, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Роль міжнародних фінансових інститутів у розвитку та регулюванні сучасної світової валютної системи

Виділено головні міжнародні валютно-фінансові організації, проаналізовано їхні функції, охарактеризовано сучасне середовище їхньої діяльності, зроблено висновки про вплив діяльності МВФО на світову валютну систему, запропоновано заходи щодо вдосконалення діяльності МВФО.

Выделены главные международные валютно-финансовые организации, проанализированы их главные функции, исследована современная среда их деятельности, сделаны выводы о влиянии деятельности МВФО на современную мировую валютную систему,

предложены меры по усовершенствованию деятельности МВФО.

The main international currency and financial organizations (ICFO) are defined and also their main functions are analyzed. The temporary environment of action of ICFO is described. The conclusions concerning the influence of ICFO on world currency system are made. Also, the ways of improving existing ICFO are proposed.

Ключову роль у сучасній системі міжнародних відносин продовжують відігравати незалежні національні держави. Вестфальський міжнародний по-

рядок [1], установлений після відомого конгресу 1648 року, визначив на кілька століть уперед чільні позиції суверенних держав і міждержавних відносин у світовій політиці.

Однак сьогодні національні держави перестали бути єдиними акторами на світовій арені, чия політика та поведінка є визначальною для всієї світової спільноти. В другій половині ХХ ст. усе більш активну участь у системі міжнародних відносин беруть нові актори – міжнародні організації (МО), форуми багатосторонньої дипломатії, багатонаціональні корпорації, великі міста, трансграничні регіони, і навіть окремі індивіди. Підвищення їхньої ролі і значення в міжнародному житті особливо проявилось в останні десятиліття ХХ ст. Сьогодні можна говорити про те, що на зміну моноцентричній міжнародній системі одного актора поступово приходять поліцентрична міжнародна система безлічі акторів.

Постановка проблеми. Найбільш активними рушійними силами у стимулюванні глобалізаційного розвитку є міжнародні фінансові організації. Саме вони в процесі включення у світовий валютно-фінансовий простір усіх груп країн, формують сталі і системні зв'язки між ними, які виходять за межі суто валютно-фінансових і розвиваються як економічні в цілому [2]. Проблема полягає в тому, що роль окремих груп країн у цьому процесі визначається саме міжнародними фінансовими організаціями, оскільки вони перебирають на себе функції створення рамкових умов світового економічного порядку, зокрема валютного, акумулювання у світовому масштабі тимчасово вільних валютних коштів і їх розподіл між країнами-позичальниками. Реалізація цих функцій міжнародних фінансових організацій і є одним з основних чинників утворення єдиної світової валютно-фінансової системи та інтеграції в цю систему національних економік.

У сучасному глобалізованому світі останнім часом значної критики зазнають призначення, роль та діяльність міжнародних фінансових інститутів (МФІ). Проблеми визначення реальної результативності діяльності міжнародних валютно-фінансових організацій (МВФО), їх вчасної реакції на виникаючі в світовій економіці шоки та кризи, адекватність та об'єктивність допомоги МВФО економікам, що потерпають від несприятливих економічних факторів висувують питання про реорганізацію, чи то ліквідацію окремих міжнародних організацій, як таких, що не відповідають потребам сучасного світу в цілому та виникаючої біполярної світової валютної системи зокрема. Отже, актуальним є питання реформування, а подеколи і ліквідації існуючих МФІ, особливо в світлі сучасної світової фінансової кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню діяльності МВФО приділена значна увага, що відображено в розробках таких вчених-економістів, як Г. Браун, О. Білорус, З. Варналій, А. Гальчинський, І. Герчикова, Д. Кауфманн, А. Кіреєв, М. Камдессю, Дж. Кейнс, Л. Красавіна, Л. Кістерський, Г. Климко, Ю. Пахомов, О. Плотников, А. Поручник, А. Рум'янцева, Д. Сакс, П. Самуельсон, Дж. Сорос, Д. Стігліц, С. Фішер, А. Філіпенко, Б. Хансен, О. Шнір-

ков та ін. Але роль та призначення МВФО в сучасних умовах у науковій літературі досліджена недостатньо, а окреслений науковий напрямок на сьогодні є актуальним, особливо за умов сучасної світової валютно-фінансової кризи.

Метою статті є дослідження діяльності існуючих міжнародних валютно-фінансових організацій, аналіз їх основних функцій та політики в умовах зародження біполярної світової валютної системи та розробка пропозицій щодо вдосконалення їх діяльності, функцій відповідно до вимог сьогодення.

Інституційна структура міжнародних валютно-кредитних та фінансових відносин включає численні міжнародні організації. Одні з них, володіючи великими повноваженнями та ресурсами, здійснюють регулювання міжнародних валютно-кредитних та фінансових відносин. Інші – виступають в якості форуму для міжурядового обговорення, вирішення нагальних проблем, вироблення консенсусу та рекомендації щодо валютної та кредитно-фінансової політики. Треті – забезпечують збір інформації, статистичні та науково-дослідні роботи та публікацію результатів проведеної роботи у наукових виданнях з актуальних валютно-кредитних та фінансових проблем та в світовій економіці в цілому. Деякі міжнародні фінансові інститути поєднують також в собі всі вище перераховані функції, забезпечуючи таким чином, ефективне функціонування та регулювання світової валютної системи в цілому та світової економіки зокрема [3].

Виклад основного матеріалу. Сучасна система міжнародних організацій налічує понад 4 тис. інститутів, з котрих понад 100 – міжнародні організації, тією чи іншою мірою, залучені до обговорення та регулювання економічних проблем. Вони відрізняються за своїм складом, розміром, функціям та ступенем впливу на міжнародну економіку та економіку окремих країн світу [4].

МО можна класифікувати за різними критеріями, але жоден із них не є універсальним чи ідеальним. У нашій роботі ми будемо розглядати лише МО, які займаються питаннями регулювання валютно-фінансових відносин на міжнародному рівні. Тому для подальшого аналізу буде доречно визначитися з сутністю поняття МВФО, розкрити їхні основні функції та визначити їхнє місце в сучасному світовому господарстві.

З проаналізованих нами літературних джерел [3–7 та ін.] видно, що всі перераховані автори схиляються до такого визначення МВФО – це міжнародні фінансові організації, створені на основі міждержавних угод з метою регулювання валютних та кредитно-фінансових відносин між країнами, сприяння економічному розвитку країн та надання кредитної допомоги.

Але, на нашу думку, дане визначення не є достатньо повним, оскільки воно не відображає повний спектр діяльності та впливу МВФО на світову валютно-фінансову систему, тому, розглядаючи безпосередньо діяльність кожної окремої МВФО, її методи та наслідки впливу на світову економіку, дане визначення можна доповнити та розширити.

Таким чином, узагальнивши та доповнивши відомі дефініції, на нашу думку, міжнародні валютно-кредитні органі-

зації можна визначити як міжнародні фінансові інститути створені на основі міждержавних угод з метою регулювання валютних та кредитно-фінансових відносин між країнами, сприяння економічному розвитку країн та світової економіки в цілому, надання консультативної, інформаційної, управлінської, кредитної та іншої допомоги в межах установчих документів, які визначають характер діяльності та призначення МО в світовій економіці.

Виникнення МВФО обумовлено рядом факторів та причин, серед яких, на нашу думку, найголовнішими є такі [5, 8]:

- поглиблення інтернаціоналізації господарського життя, що викликає зростання взаємозалежності та суперництва між державами на світовій арені;
- вихід виробничого циклу за межі національних кордонів;
- швидкий розвиток і посилення ролі транснаціональних корпорацій та банків у світовій економіці;
- виникнення та розвиток новітніх фінансових інструментів, які можуть обертатися не тільки на одному ринку, та необхідність регулювання їх обігу;
- потреба спільного вирішення проблем нестабільності світової економіки в цілому (в тому числі передбачення проявів та врегулювання наслідків світових криз) та валютно-фінансової системи зокрема;
- зростаюча тенденція до регіонального співробітництва та економічної інтеграції з метою вирішення проблем національних економік.

Міжнародні організації створюються шляхом об'єднання фінансових ресурсів країн-учасниць для вирішення конкретних завдань у галузі розвитку світової економіки.

Існують численні класифікації МВФО [4, 5, 8, 9]. Але жодну з них не можна вважати найбільш повною чи універсальною. Тому на основі вивчених літературних джерел ми пропонуємо свою узагальнену класифікацію саме МВФО, яка, на нашу думку, більш точно відображає мету даного дослідження та зображена на рисунку.

Ефективність діяльності МВФО значною мірою залежить від взаємодії з урядами та урядовими організаціями країн-учасниць. Форми і методи роботи міжнародних організацій, їхні взаємовідносини з урядами країн-членів значною мірою визначають стан та тенденції розвитку економічного середовища окремих країн і регіонів [4].

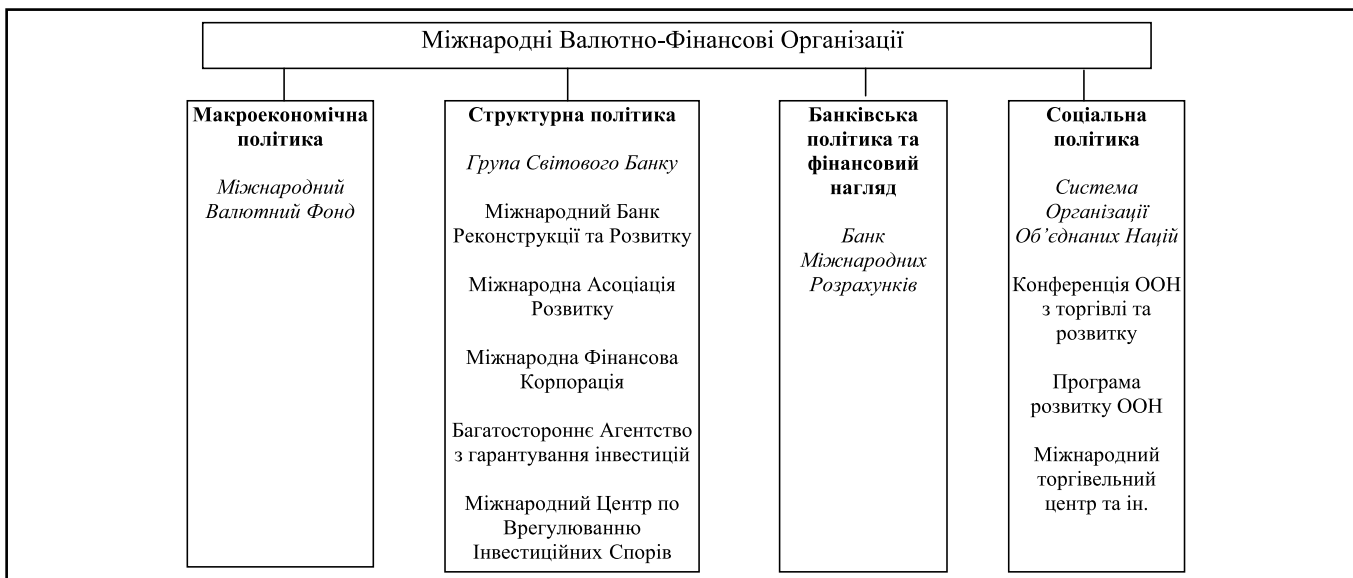
МВФО не існують у політичному вакуумі. Вони є частиною світової державно-центристської системи, а їхні інституціональні форми і діяльність відображають національні інтереси, а якщо бути більш точними – по суті, вони є механізмом реалізації національних політик розвинутих країн, визначених певними цілями в межах цієї системи.

Історія швидкого зростання кількості та ролі МВФО після Другої світової війни демонструє те, як вони тісно пов'язані з життям сучасного індустріального суспільства й експансією біполярної міжнародної системи на увесь світ. Після закінчення «холодної війни» функції МВФО об'єктивно розширилися, потенційно підвищилася їхня здатність до врегулювання міжнародних конфліктів, вирішення глобальних проблем.

На рубежі третього тисячоліття система міжнародних відносин вступає в якісно нову фазу свого розвитку. Нова міжнародна система, що приходить на зміну Ялтинсько-Потсдамському порядку, переживає турбулентний процес радикальних змін. За кілька останніх років кількість і якість учасників міжнародної валютно-фінансової системи, моделі їхніх відносин і правила поведінки зазнали глибоких змін.

У зв'язку з цим постає питання про сучасну роль МВФО в світі, а також про доцільність існування деяких МО взагалі.

Нами було виділено головні фінансові організації, які, на нашу думку, відіграють провідну роль при визначенні принципів функціонування валютно-фінансової системи, як на міжнародному, так і на національному рівні. Ми також вважаємо, що через регулятивну систему, яка діє на світовому рівні, МВФО безпосередньо впливають на системи валютного регулювання і в межах національних економік. Таким чином



Узагальнена класифікація міжнародних валютно-фінансових організацій

своєю глобальною політикою та впливом МВФО закладають основи розвитку національних валютних систем та політик. Як аргумент можна навести сучасну світову фінансову кризу, яка, власне, і набула такого широкого розповсюдження та торкнулася ключових сфер економіки через глобальну інтегрованість ринків, в кінцевому підсумку привівши до глибокої рецесії не тільки окремих національних валютно-фінансових систем, а світової економіки в цілому. І відбулось це значною мірою через неспроможність МВФО передбачити, адекватно зреагувати та вплинути на виникаючі процеси.

На нашу думку, це насамперед пов'язано з недосконалістю самої існуючої світової системи валютних відносин, з тим, що вона цілком себе вичерпала, а нова валютна система не була вчасно розроблена з ряду причин, більшість з яких є не завжди об'єктивними.

Як ми вже зазначали вище, МВФО здійснюють вплив на процеси в світовій економіці безпосередньо через механізм реалізації їх головних функцій, який, наприклад, у Міжнародного валютного фонду (МВФ) є дворівневим і складається з підсистеми створення рамкових умов функціонування світової валютно-фінансової системи та підсистеми кредитного фінансування, а у Світового банку (СБ) – однорівневим, націленим лише на кредитне фінансування [2].

Істотним також є і те, що сучасна глобальна валютно-фінансова криза загострила ряд вже давно існуючих проблем, пов'язаних із валютно-фінансовим регулюванням та наглядом, що поставило перед світовою спільнотою важливі питання:

- чи відповідають існуючі МВФО сучасним умовам?
- чи здатні вони адекватно реагувати на умови, що змінились застосовуючи ефективні регулятивні заходи?
- чи дійсно МВФО потребують реорганізації, чи то перерозподілу своїх функцій, а отже і важелів впливу на світову економіку та економіки національних господарств зокрема?

Отже, підсумовуючи, можна визначити, що окреслені нами на початку даного дослідження МВФО, власне як і будь-які інші МО, по-перше, є виразниками інтересів економічно розвинених країн; по-друге, вони є глобальними за своєю інституціонально-організаційною структурою та за сферою дії, що передбачає їх глобальний вплив на увесь світ; по-третє, всі функції багатостороннього міждержавного регулювання, які покликані виконувати МВФО, засновані лише на добрій волі держав-учасниць, що передбачає більшою мірою рекомендаційний характер діяльності МВФО, а це означає, що рішення чи рекомендації висунуті МВФО можуть бути цілком проігноровані окремими країнами; по-четверте, МВФО надають фінансову допомогу країнам-реципієнтам лише за умови виконання ними певних економічних вимог, які зазвичай є прямим вираженням інтересів та політики щодо них розвинутих країн; по-п'яте, реалізація головних функцій міжнародних організацій не є стихійним і некерованим процесом, це – усвідомлені дії, які мають під собою теоретико-методологічні основи, що на-

дають політиці міжнародних фінансових організацій рис обґрунтованості і цілеспрямованості, а отже передбачають заздалегідь прогнозований та передбачений результат.

Водночас виникнення кризових явищ у світових фінансах та відсутність дієвих механізмів їх передбачення та попередження зробили міжнародні фінансові організації об'єктом всебічної критики.

Зміна розстановки сил в світовому господарстві, зокрема виникнення в 60-х роках ХХ століття трьох центрів (США, Західна Європа, Японія) на протигагу післявоєнному американоцентризму, та зародження і розвиток в 90-х роках ХХ ст. біполярної світової валютної системи, що безпосереднім чином відобразилось в діяльності МВФО – зумовило появу двох тенденцій взаємовідносин між головними центрами глобальної економіки – розбіжності в політиці та партнерство з глобальних проблем міжнародних фінансів промислово розвинутих країн, країн, що розвиваються, країн постсоціалістичної системи, країн Східної Європи та азійських країн.

Нова валютно-фінансова архітектура вимагає суттєвого укріплення та посилення ролі МО, насамперед Міжнародного валютного фонду, оскільки головною метою його створення був контроль за «правилами гри», що були встановлені для забезпечення нормального функціонування валютної системи золото-девизного стандарту, а вже пізніше, з 60-х років ХХ сторіччя, до цільової функції МВФ як наддержавної установи додалася субфункція надання кредитно-фінансової допомоги для здійснення антиінфляційної політики та вирівнювання платіжних балансів у країнах, що розвиваються.

Отже, можемо зробити висновок, що діяльність МВФО від часу їх створення і до теперішнього часу постійно зазнає змін у зв'язку з низкою названих нами об'єктивних причин, найбільш вагомою серед яких, на нашу думку, є стан світового фінансового ринку. На даний момент внесення коректив в основні напрямки діяльності МВФО обґрунтовано формуванням нової світової валютної системи, яка по своїй сутності є біполярною та тяжіє до валютного поліцентризму. Вже зараз визначаються контури та основні засади функціонування майбутньої валютно-фінансової системи.

Таким чином, зрозуміло, що міжнародні фінансові організації в тому вигляді, в якому функціонують тепер, пережили себе, оскільки середовище їх діяльності різко змінилось під впливом дії тенденції до глобалізації, в зв'язку з чим існує нагальна потреба реформування МВФО, яку визнають не лише країни, що розвиваються, економічно розвинені країни, а і самі організації.

На наддержавному рівні активно обговорюються проблеми реформування визначених нами міжнародних інститутів, які займають центральне місце в системі механізмів регулювання світової валютної системи, а також про наділення даних МВФО новими повноваженнями [10].

Реформування діяльності міжнародних фінансових організацій у контексті виконання ними своїх функцій в даному дослідженні розглядається як проблема подолання кризо-

вих шоків в розбудові світової валютно-фінансової системи. Для її вирішення можемо запропонувати низку заходів, які повинні носити системний характер і стосуватися, з одного боку, кардинального реформування самих міжнародних організацій, з іншого – основоположних засад функціонування середовища, в якому вони діють.

Тому з огляду на вищевикладене можемо запропонувати такі заходи щодо вирішення досліджуваної нами проблеми.

По-перше, надати міжнародним фінансовим організаціям, таким як МВФ та Світовий банк, можливість відігравати провідну роль у розбудові та розвитку нової світової валютно-фінансової системи зокрема і глобальної економічної системи в цілому, а також закріплення за МВФ функції забезпечення стабільності створюваної світової фінансової архітектури [14].

По-друге, варто переглянути власне організаційну структуру МВФО та системи прийняття рішень в них. Однією із ключових ідей тут можна назвати реформу та реорганізацію МВФ шляхом розширення його повноважень, посиливши його контроль та регулятивні функції в світовій валютній системі, а також створити похідні (так звані допоміжні) інститути в межах МВФ із метою боротьби з кризовими проявами світової економіки та ефективного узгодження змін процентних ставок в країнах світу. Тобто створити систему, яка була б здатною оповіщати заздалегідь про проблеми та кризові прояви в економіці. Альтернативою також може стати надання мандата на попередження та управління фінансовими шоками Банку міжнародних розрахунків [10, 12, 15].

По-третє, ще одним кроком на шляху реформації інституціональної інфраструктури СВС може стати створення так званої Міжнародної наглядової ради, до якої б увійшли найбільші світові банки, причому дана інституція повинна бути абсолютно незалежною та об'єктивною від інших [10].

По-четверте, важливим є забезпечення максимальної інформаційної прозорості, що є головною умовою стабільності фінансового ринку. Вичерпна та достовірна інформація дасть можливість приймати обґрунтовані рішення, які є оптимальними для інвесторів та позичальників, державних регулятивних органів та міжнародних організацій. Вона дозволить мінімізувати ризики та суттєво послабити деструктивний характер спекулятивних операцій. Це ж стосується і підвищення прозорості діяльності самих МВФО.

По-п'яте, варто приділити значну увагу посиленню ролі міжнародних стандартів та впровадженню їх у всіх країнах. Передбачається розширити саме поняття «міжнародні стандарти», включивши до нього, зокрема, кодекси щодо фінансової та грошово-кредитної політики, критерії, які забезпечують надійність фінансового сектору, стандартизувати управління корпоративними фінансами, бухгалтерський облік тощо. Всі ці заходи дозволять підвищити прозорість фінансового ринку та ефективність дій регулятивних органів на ньому [11].

По-шосте, важливим є розробка шляхів залучення приватного сектору до прогнозування фінансових криз та усу-

нення їх наслідків. Мається на увазі, що всі учасники ділових кіл несуть відповідальність за стан світового фінансового ринку. Впровадження, наприклад, принципу рівної відповідальності дозволить виключити ситуації, коли приватний капітал намагається «втєкти» в період кризи, в той час як МО та офіційні інститути прикладають всіх зусиль для підтримки стабільності на ринках [11, 14, 15].

По-сьоме, варто реформувати систему міжнародного фінансування. Необхідно створити систему міжнародного фінансового регулювання для вироблення єдиних міжнародних стандартів та нагляду за діяльністю державних інститутів та приватних агентів, що проводять операції в глобальному масштабі. Як один із варіантів розглядається реорганізація існуючих МВФО, в означеній ситуації, наприклад, Банку міжнародних розрахунків при умові розширення участі в його діяльності країн, що розвиваються [10, 11].

По-восьме, необхідно забезпечити удосконалення співробітництва між самими МВФО та країнами-членами, що є їх позичальниками. Покращити координацію та співпрацю між МО та контролюючими органами в напрямку розширення технічної, інформаційної та консультативної підтримки, а також навчання працівників органів державного управління.

Також необхідно сприяти розвитку регіональних міжнародних організацій та забезпечити посилення їх ролі при прогнозуванні та подоланні наслідків криз та фінансуванні програм економічного розвитку країн, в тому числі, із використанням фінансової підтримки МВФ [12].

Поряд із запропонованими заходами також варто розробити заходи щодо укріплення і підвищення надійності банківських та фінансових систем на рівні національних економік, що вимагає додаткового регулювання та нагляду за діяльністю учасників ринку та створення механізмів примусу виконання міжнародних норм [13].

І насамкінець, з огляду на те, що підвищується відповідальність МВФ за стан новостворюваної світової валютно-фінансової системи, передбачається наділити МВФ більш широкими повноваженнями щодо нагляду за дотриманням країнами-членами правил поведінки на фінансових ринках [10–12]. Варто збільшити фінансові ресурси МВФ, які призначені для надання застережної фінансової підтримки тим країнам, які проводять зважену економічну політику, але зіштовхуються з труднощами при отриманні зовнішніх кредитів по причині погіршення ситуації на світовому ринку.

Висновки

Таким чином, приходимо до висновку, що результатом реалізації головних функцій міжнародних фінансових організацій є формування світової валютно-фінансової системи, що проявляється, по-перше, у посиленні взаємозалежності національних валютно-фінансових систем країн-членів цих організацій, а, по-друге, у зниженні рівня автономності національних органів влади країн-реципієнтів у сфері прийняття рішень стосовно національного економіч-

ного розвитку. У виникненні і формуванні нової світової системи валютних відносин між країнами беруть участь різні чинники і суб'єкти, однак визначальна роль належить міжнародним організаціям, які як глобальні інституції виступають безпосередніми носіями цих процесів.

Література

1. Вестфальська система міжнародних відносин / к. політ. н., Капітоненко М.Г., <http://www.edu.cirs.kiev.ua/smainmenu-16/s-mainmenu-76/sss-y-mainmenu-79.html>
2. Поважна Н.Я. Міжнародні валютно-фінансові організації як складова інституціональної основи глобалізації світової економіки // Збірник наукових праць. Міжнародна економіка. – Київ: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України – 2000. – Вип. 27. – С. 198–202.
3. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Учебник / Алибегов Т.И., Былина Г.А., Дехтяренко Г.В., Красавина Л.Н., и др.; Под ред.: Красиной Л.Н. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 573 с.
4. Циганкова Т.М. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 120 с. Міжнародний маркетинг.
5. Міжнародні фінанси: Підручник / О.І. Рогач, А.С. Філіпенко, Т.С. Шемет та ін.; за ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
6. Бороныч С.Я. Міжнародні фінанси Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 494 с. – (Вища освіта XXI століття).

7. Економічний словник-довідник: За ред. док. екон. наук, проф. С.В. Мочерного / Худож. оформ. В.М. Штогриня. – К.: Феміна, 1995. – 368 с. (Nota bene).
8. Лапчук Б.Ю. Валютна політика: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 212 с.
9. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
10. Снежко Е., Рябкова Д. Доверьтесь Бреттон-Вуду // Инвест-газета, 20–26.10.2008, №41, Экономика.
11. Механизмы подотчетности органов регулирования финансового сектора / Е. Хюпкес, М. Квинтин, М.У. Тейлор, Вопросы экономики №39, 2006 г. www.imf.org
12. Реформа международной финансовой системы / Фонд «Бюро экономического анализа». – 20.03.1999 г. <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/bea/analysis/1999/bea20031999rept/bea20031999rept000.htm>
13. Роль международных финансовых организаций в регулировании финансовых кризисов в развивающихся странах / А. ШАТКОВСКАЯ, «Теория и практика управления», №6, 01–30.07.2005 г.
14. Перспективы развития мировой экономики. – Бюлетені МВФ різні роки і місяці www.imf.org
15. Финансовый кризис – Обзор МВФ, 15.12.2008 г. www.imf.org

М.Б. ГУПАЛОВСЬКА,
здобувач, викладач, Тернопільський національний економічний університет

Сучасні світові тенденції і моделі організації бюджетного контролю та можливості їх використання в Україні

У статті проаналізовано сучасні світові особливості бюджетного контролю з метою визначення стратегічних орієнтирів його удосконалення в Україні.

В статье проанализированы современные мировые особенности бюджетного контроля с целью определения стратегических ориентиров его усовершенствования в Украине.

In the article the modern world features of budgetary control are analysed with the purpose of determination of strategic of his improvement in Ukraine.

Постановка проблеми. Україна визначила курс свого подальшого розвитку – входження в європейський правовий, політичний та економічний простір. Це, звичайно, супроводжується впровадженням загальноприйнятих міжнародних норм і стандартів. Не є виключенням і перехід бюджетного контролю до більш прогресивних форм. Він

пов'язаний передусім з організацією країнами – кандидатами потужної і збалансованої системи бюджетного контролю, яка має базуватися на принципах незалежності, прозорості і публічності. Саме тому актуальним є дослідження досвіду зарубіжних країн на предмет оцінки власних можливостей побудови ефективно функціонуючої системи бюджетного контролю у державі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню сучасних світових тенденцій організації бюджетного контролю присвячені праці багатьох українських науковців, зокрема В. Андрущенко, О. Байбакової, М. Бариніної, І. Басанцова, І. Дрозд, А. Любенко, В. Мельничук, Д. Олійник, І. Стефанюка, В. Шевчука, В. Федосова, І. Чумакової, С. Юрія та ін., авторський внесок ми започаткували у праці [3]. Однак є необхідність продовження розпочатих досліджень у частині недостатньо висвітлених аспектів, а саме щодо можливостей використання зарубіжного досвіду у сучасних

умовах в Україні з метою підвищення його ефективності та наближення до міжнародних та європейських стандартів.

З огляду на зазначене **метою** нашого **дослідження** є визначення передумов та орієнтирів адаптації вітчизняної системи бюджетного контролю в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Проведений нами аналіз засвідчив, що система бюджетного контролю має свої подібні та відмінні риси у практиці різних країн світу. Подібні риси зумовлені підконтрольним об'єктом, яким є бюджет. Однак моделі та організаційна структура такої системи можуть відрізнятися (див. рис.).

Так, враховуючи історичний розвиток та вплив політичних систем, окремі дослідники виділяють три моделі організації контролю:

- наполеонівська, сутність якої полягає у визначенні відповідності прийнятих виконавчою владою і підзвітними їй організаціями рішень законам та інструкціям, вестмінстерську і колегіальну;
- вестмінстерська модель, що керується гласністю як основним принципом роботи;
- колегіальна модель контролю представлена малочисельними комітетами на чолі з головою, який і є генеральним контролером [4, с. 199].

Інші автори вважають, що на прикладі країн європейського співтовариства умовно можна виділити чотири типи організації органів контролю: аудиторські суди або судові органи, що є складовими судової системи країни; колегіальні органи, що не мають судових функцій; незалежні кон-

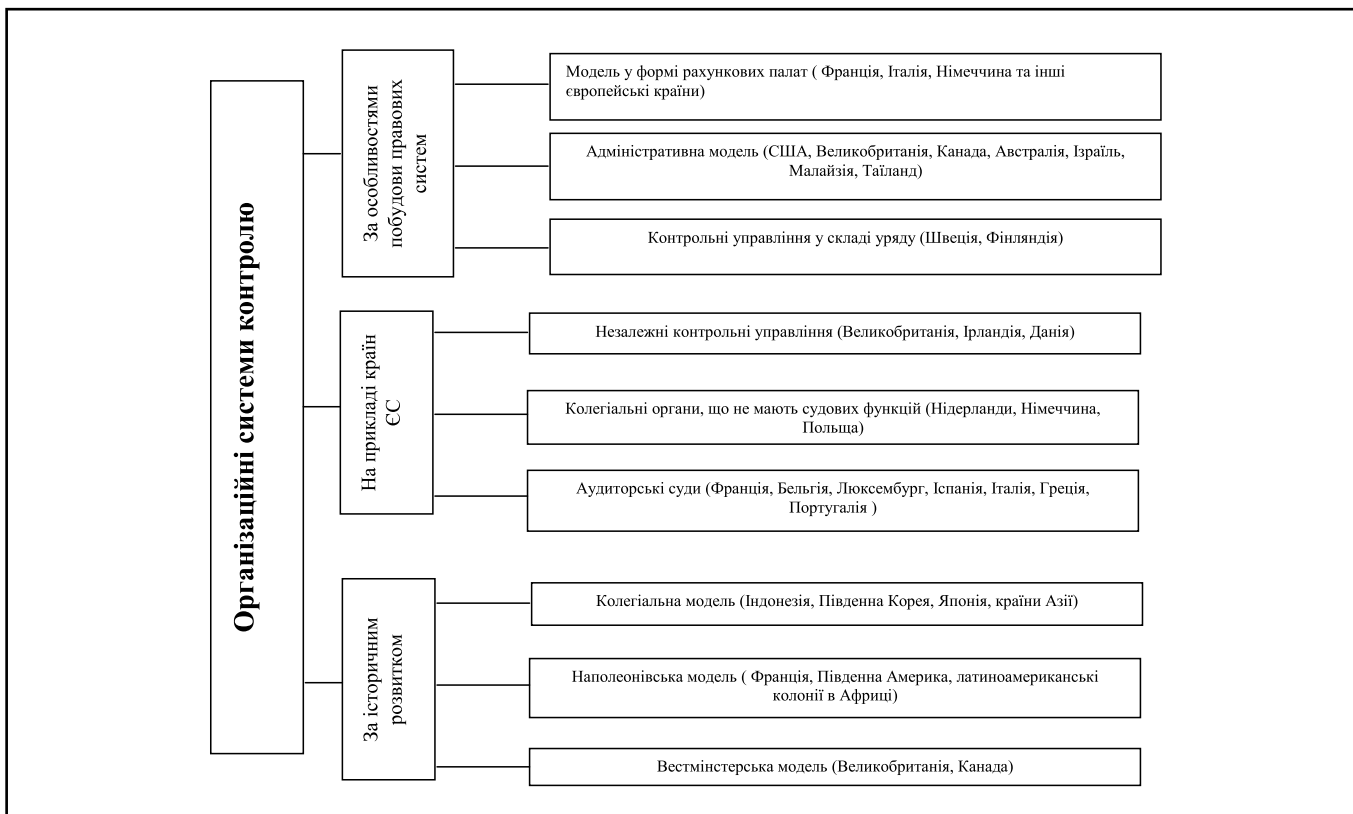
трольні управління яке очолює Генеральний контролер і контрольні управління у складі структури уряду [6, с. 33].

Вивчивши та детально проаналізувавши зарубіжний досвід організації бюджетного контролю, ми вважаємо, що більш точну типізацію широкого кола організаційних видів контролюючих систем можливо здійснити за особливостями побудови правових систем зарубіжних країн, виділяючи при цьому адміністративна та модель у формі рахункових палат [3, с. 25].

У країнах з англосаксонською системою права та правовими системами, що тяжіють до неї, домінує монархічна структура або адміністративна система контролю. У цих країнах з метою здійснення контролю створені ієрархічно організовані структури під керівництвом президента чи генерального аудитора.

Альтернативою адміністративній системі контролю є у формі рахункових палат. Особливість такої моделі контролю полягає в комплексній процедурі забезпечення матеріально-фінансових інтересів держави.

На нашу думку, наведені підходи мають досить позитивний досвід для розвитку системи бюджетного контролю в Україні. Разом із тим доцільно зазначити, що Україні, орієнтуючись більшою мірою на європейську модель, необхідно враховувати історію попереднього розвитку, національні традиції та прогностичні тенденції соціально-економічного розвитку країни. Тому, на наш погляд, найбільш прийнятною для України є модель бюджетного контролю у формі рахункових палат, яка передусім сприятиме підвищенню ефек-



Світові моделі організації бюджетного контролю

тивності державного управління та запобігатиме бюджетним порушенням.

З точки зору необхідності застосування позитивного досвіду країн ЄС у процесі розвитку бюджетного контролю в Україні нами було проведено дослідження у цьому напрямі та систематизовано його основні тенденції.

Система бюджетного контролю логічно пов'язана з принципами побудови бюджетного процесу. Так, у більшості демократичних держав простежується його поділ на чотири етапи (див. табл.).

Процеси різних бюджетних років частково пересікаються. Як наслідок, бюджетний процес має безперервний характер без чітко виражених початку і кінця.

Система правил, що регламентує прийняття рішень на кожному етапі визначає роль і обов'язки учасників процесу та регулює потік інформації між ними.

У більшості країн відбувається централізація у контролі бюджетного процесу, що сприяє зміцненню фінансово-бюджетної дисципліни. Парламентський контроль здійснюється, як правило, шляхом незалежних аудиторських перевірок урядових рахунків і відомчих операцій незалежним аудитором від імені законодавчого органу та його комітетами, створеними з цією метою. Парламент затверджує підсумковий аудиторський звіт і доповідь вищого органу фінансового контролю (ВОФК) [4, с. 195].

На наш погляд, у цьому аспекті досить показовим є нідерландський досвід. Оскільки парламент Нідерландів щороку розглядає і приймає 16 законів про галузеві бюджети і сім законів про фонди [8, с. 7].

Виконання бюджету перевіряється щорічно. Кожен міністр відповідає за регулярне, ефективне і результативне виконання бюджету. Наприкінці бюджетного року галузеві міністерства складають свої річні звіти, які разом з аудиторськими висновками надсилаються до Міністерства фінансів. Управління внутрішнього аудиту Міністерства фінансів розглядає річні фінансові звіти кожного міністерства, формує центральний урядовий річний фінансовий звіт та аудиторський висновок і надсилає їх до Національного аудиторського суду (НАС).

Як бачимо, у Нідерландах проведення внутрішнього аудиту покладено на Міністерство фінансів та галузеві міні-

стерства, у структурі яких функціонують власні підрозділи з внутрішнього аудиту, а бюджетний контроль та аудит від імені парламенту (зовнішній аудит) здійснює НАС, який складається з незалежних експертів.

Таким чином, бюджетний контроль у Нідерландах має на меті з'ясувати, чи міністерство досягло визначених цілей у межах виділених асигнувань, а також – чи були при цьому виконані політичні зобов'язання, сприяючи реалізації цілей бюджетної політики для підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Наближення українського суспільства до стандартів життя європейських країн ставить на порядок денний одним із першочергових питань відтворення бюджетного процесу на демократичних та ринкових засадах. Чинна донедавна в Україні практика бюджетування не забезпечувала прозорості, відкритості та гнучкості бюджетного процесу, що створювало умови для неефективного використання бюджетних коштів, безвідповідальності владних структур за отримані результати, порушення основних економічних принципів – ефективності та результативності. Спрямованість на ефективне використання та кінцевий результат – саме такий підхід використовують при плануванні бюджету розвинені країни світу, у тому числі країни ЄС, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія [2, с. 35].

Базуючись на досвіді зарубіжних країн, можемо стверджувати, що на сьогодні основною метою у перебудові системи контролю повинна бути зміна ідеології бюджетного процесу, а звіти – і контролю, спрямованої на результат, а не на процес, тобто виконання визначених завдань і отримання конкретних результатів на засадах ефективного використання бюджетних ресурсів.

Формування бюджету заради результатів є не лише зміною методу фінансового планування, а й складовою загальних змін у процедурі здійснення державних завдань та контролювання результатів діяльності. Орієнтація на виконання є не простою ревізією бюджетних процесів, а процесом зміни стилю управління, контролю та поведінки у державному секторі. Бюджетне планування, орієнтоване на результат, містить такі елементи як децентралізація бюджету, контрольованість, стеження за виконанням, ефек-

Контроль бюджетного процесу під час його етапів*

Етап	Сутність	Суб'єкти здійснення	Рік
I. Законотворчий	Планування, формування і подання проекту бюджету парламенту	Урядові структури, відповідні відомства виконавчої влади, як правило, міністерство фінансів	t – 1 t – 2 t
II. Регламентуючий	Розгляд і затвердження бюджету	Парламент	t – 1 t – 2 t
III. Реалізаційний	Виконання бюджету і його перегляд	Органи та відомства виконавчої влади, парламент залучається, коли затверджуються додаткові асигнування	t – 1 t + 1 t
IV. Наступний контроль	Ревізійна перевірка звітності	Спеціальні органи і / або парламентські комітети	t + 1 t + 2

* Літерою t позначено поточний рік.

тивність витрачання коштів, а також управлінську незалежність та відповідальність.

В Україні вже зроблено перші кроки у цьому напрямі, оскільки з 2003 року державний бюджет України формується і виконується за програмно – цільовим методом з використанням паспортів бюджетних програм, а також з 2003 року ГоловКРУ здійснює аудит ефективності виконання бюджетних програм [1, с. 59]. Слід відзначити позитивність цього явища, адже, для прикладу, у Франції практика такого бюджетування запроваджена лише із 2006 року, з введенням у дію Органічного закону (LOLE), хоча прийнятий він був у серпні 2001 року.

Однак вважаємо, що запозичення французького досвіду бюджетного контролю є досить цінним для України, виходячи з таких позицій:

- Франція і Україна майже однакові за територією та кількістю населення, проте Франція є більш розвиненою країною;
- Органічним законом, як і в Україні, передбачено формування програми діяльності, стратегії, цілей та показників, для досягнення яких виділяються певні бюджетні ресурси [1, с. 59];
- французький досвід казначейського обслуговування бюджету покладено в основу таких фінансових відносин в Україні [7, с. 50];
- у Франції єдині загальнодержавні принципи формування та виконання як державного так і місцевих бюджетів, до яких належать щорічність, єдність, універсальність, рівновага, спеціалізація [7, с. 51].

Проведений нами аналіз свідчить, що французьку систему контролю, яка існувала до запровадження Органічного закону, постійно критикували експерти та представники Єврокомісії як за занадто велику кількість контролюючих органів, так і за доволі складний механізм і великий обсяг процедур попереднього, у тому числі бюджетного контролю.

Відповідно до новітньої моделі бюджетний контроль у Франції здійснюється префектом, казначейством і рахунковою палатою.

Так, функція префекта щодо бюджетного контролю полягає в обов'язковій експертизі прийнятого рішення про бюджет на предмет його відповідності законодавству, а саме: дотримання термінів, визначених законодавством для прийняття бюджету, збалансування бюджету, врахування заборгованостей минулого бюджетного періоду, дотримання порядку кредитування бюджету.

Державне казначейство Франції наділене особливими правами на здійснення операцій з доходами і видатками державного бюджету та бюджетів громад, на ведення бухгалтерської звітності, контролю за збереженням цінностей та прийняття рішень про розпорядження коштами бюджетів. Казначейство звітує перед рахунковою палатою про виконання бюджету. Контроль казначейства за державними коштами здійснюється у трьох напрямках: фінансовий контроль, внутрішній контроль, внутрішній аудит.

Фінансовий контроль здійснюється на двох рівнях: на першому – контроль у розрізі бюджетних програм, на другому рівні оперативних програмних бюджетів. Протягом року казначейство забезпечує на двох рівнях поточний контроль видатків на предмет їх відповідності виділеним асигнуванням.

Внутрішньому бюджетному контролю законодавство Франції надає пріоритетного значення. Згідно з законом LOLE він здійснюється не окремими спеціальними підрозділами (працівниками), а є системним безперервним процесом, що базується на конкретних регламентах і процедурах, затверджених керівником відповідної організації і виконуваних практично усіма її посадовими особами, при цьому за внутрішній контроль відповідає керівник.

Внутрішній аудит визначений як незалежний та об'єктивний вид діяльності Державного казначейства Франції, що передбачає дослідження учасниками бюджетного процесу ефективності та законності виконання покладених функцій, діагностування і оцінка методології селекції та управління ризиками, чинної системи внутрішнього контролю. Разом з тим, крім зазначених контрольних функцій казначейство виконує широкомасштабний аналіз стану бюджетів, чим спонукає їх до самооцінки й самоконтролю фінансового стану та виконання бюджету.

Рахункова палата здійснює контроль за бюджетним процесом та надає префекту свої пропозиції щодо його вдосконалення. Тобто діяльність рахункових палат полягає у виправленні помилок, допущених у процесі ухвалення та виконання бюджетів.

Безперечно французька система контролю не є «еталом досконалості», як це визнають і самі французи і перебуває у постійному реформуванні. Однак треба констатувати той факт, що вона є значно ефективнішою від нашої вітчизняної моделі.

Кожна країна світу використовує власний підхід до планування та виконання бюджету, враховуючи специфіку національної економіки та сучасні умови соціально – економічного розвитку. Разом із тим кожна країна прагне підвищувати ефективність використання бюджетних коштів, а також забезпечувати повноту досягнення цілей, на які виділено ці кошти.

У цьому контексті важливо розглянути аудит ефективності як перспективний вид бюджетного контролю, який виник у 60–ті роки минулого століття як фінансовий контроль результативності використання бюджетних коштів і сьогодні активно застосовується у системі державного фінансового (бюджетного) контролю зарубіжних країн. Проблеми ефективності використання бюджетних коштів є досить актуальними і для України. Адже ефективність управління бюджетними ресурсами є запорукою стабільності економіки, забезпечення необхідних темпів економічного зростання й рівня суспільного добробуту, а також дотримання інтересів національної безпеки держави.

Розуміння необхідності застосування аудиту ефективності у практиці зарубіжних країн пов'язане з необхідністю пі-

двищення результативності, дієвості та ефективності бюджетного контролю а також переходом на «бюджетування, орієнтоване на результат».

Сьогодні більшість перевірок, які здійснюються державними аудиторами у США, Великій Британії, Канаді, Австралії та багатьох інших країнах, мають мультицільовий і критеріальний характер. Державний аудитор виконує не тільки роль контролера, а й консультанта – активного учасника процесу вдосконалення управління бюджетними ресурсами [5, с. 44].

Ці аудити належать до категорії аудиту адміністративної діяльності, а тому мають багато спільних рис із державним фінансовим аудитом, що проводиться в Україні. Однак термін «фінансовий аудит», що використовується у фінансово – бюджетному законодавстві в Україні, значно звужує мету і предмет дослідження лише до аудиту законності і правильності. Тобто не враховуються базові положення аудиту державних фінансів, зокрема, щодо аудиту результативності.

Слід зазначити, що практичне здійснення аудиту ефективності у різних зарубіжних країнах має свої особливості, зумовлені розбіжностями у законодавчому регулюванні та національними й історичними традиціями. Ці особливості визначаються постановкою певних завдань, що має розв'язувати бюджетний контроль за допомогою аудиту ефективності, а також акцентами на тих, чи інших аспектах оцінки економічності, продуктивності й результативності використання бюджетних коштів. У зарубіжних країнах, де організація бюджетного процесу побудована на бюджетуванні, орієнтованому на результат, до завдань аудиту ефективності переважно входить оцінювання рівня ефективності управлінської діяльності урядових (бюджетних) установ на предмет досягнення запланованого кінцевого результату [10, с. 145].

Відзначимо, що здійснення аудиту ефективності у країнах, в яких формування і виконання бюджету ґрунтується на принципах бюджетування, орієнтованого на результат, характеризується деякими особливостями. Одна з них, зокрема, полягає у тому, що під час проведення аудиту ефективності визначається не лише ефективність управління і використання державних коштів, а й наявність в організації, що перевіряється, певних інструментів і показників оцінки їх діяльності. У деяких країнах існують відмінності у змісті перевірок ефективності виконання бюджетних програм порівняно з перевітками ефективності діяльності державних організацій, суть яких полягає переважно в акцентах на тих чи тих аспектах оцінки ефективності використання бюджетних коштів.

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене робимо висновок, що в економічно розвинутих країнах світу відбувається постійне удосконалення бюджетного контролю: ставляться нові завдання та запроваджуються нові методи його проведення. Тому вивчення зарубіжного досвіду є дуже цінним для України, однак дієве його використання можливе тільки з врахуванням історичних особливостей та національних інтересів.

Хочемо також наголосити, що через обмеженість обсягів статті, ми своїм дослідженням охопили лише окремі країни, виокремлюючи кращий досвід з певних питань, залишаючи перспективи для подальших наших розвідок у цьому напрямі.

Література

1. Бариніна М.В. Органічний закон: інновації у внутрішньому контролі Франції / М. Бариніна // Фінансовий контроль. – №5(40). – 2007. – С. 59–63.
2. Басанцов І.В. Державний фінансовий контроль: регіональні аспекти: монографія / І. Басанцов. – Київ: Видавничий дім «Корпорація», 2006. – 234 с.
3. Гупаловська М.Б. Зарубіжний досвід організації бюджетного контролю / М. Гупаловська // Розвиток фінансових ринків та інститутів в умовах міжнародної інтеграції: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Полтава 19–20 лютого 2009 р.): Тези доп.: У 2 ч. – Ч. II / Відп. ред. Р.В. Шинкаренко. – Полтава: ПолтНТУ, 2009. – 189 с.
4. Дрозд І.К. Державний фінансовий контроль: навч. посібник / І. Дрозд, В. Шевчук Навчальний посібник. – К.: ТОВ «Імекс-ЛТД», 2007. – 304 с.
5. Любенко А.М. За критерієм ефективності // Фінансовий контроль / А. Любенко. – 2008. – №1 (42). – С. 44–46.
6. Мельничук В.Г. Незалежний державний фінансовий контроль в Україні та досвід зарубіжних країн / В. Мельничук // Фінансовий контроль – 2002. – №2. – С. 33–36.
7. Олійник Д.С. Децентралізація управління місцевими бюджетами по-французьки / Д. Олійник // Фінансовий контроль. – №2(31). – 2006. – С. 50–53.
8. Стефанюк І.Б. Нідерландська система фінансового контролю та її зв'язок з бюджетним процесом / І. Стефанюк, О. Байбакова // Фінансовий контроль. – 2006. – №2 (31). С. 46–49.
9. Федосов В. Бюджетний менеджмент: підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004.
10. Чумакова І.Ю. Аудит ефективності у державному фінансовому контролі зарубіжних країн / І. Чумакова // Фінанси України. – 2007. – №8.

Оптимізація структури податкової системи України в контексті мінімізації податкового боргу

Обґрунтовано засади побудови податкової системи на основі оцінки податкових ризиків. Запропоновано варіант альтернативної структури податкової системи України за допомогою задачі оптимізації.

Обосновано формирование налоговой системы на базе оценки налоговых рисков. Предложен вариант альтернативной структуры налоговой системы Украины с помощью задачи оптимизации.

The author substantiates the principles of the tax system structure on the tax risks evaluation basis and suggests a variant of the alternative structure of the tax system in Ukraine using the model of optimization

Постановка проблеми. Пошук шляхів удосконалення податкової системи України завжди був у центрі уваги вітчизняних науковців і практиків. У 2005 році у зв'язку з євроінтеграційним курсом України було проголошено необхідність проведення податкової реформи. Йшлося не про окремі зміни в механізмах справляння деяких податків. Було поставлено завдання докорінних перетворень у побудові податкової системи, зміни її кількісних і якісних характеристик відповідно до поставленої мети – економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Над питанням реформування податкової системи України працювало багато провідних науковців, ідеї яких знайшли відображення у численних наукових працях. Варто відмітити вагомий внесок І.А. Золотько, А.І. Крисоватого, П.В. Мельника, В.М. Опаріна, А.М. Соколовської, В.М. Федосова, П.В. Цимбала. Віддаючи належне доробку науковців, у даній статті пропонуємо новий підхід до оптимізації структури податкової системи України з огляду на запобігання виникненню податкового боргу.

Мета статті – обґрунтувати засади побудови податкової системи на основі оцінки податкових ризиків, запропонувати варіант альтернативної структури та визначити ефект додаткових надходжень до бюджету у результаті запропонованих змін.

Вклад основного матеріалу. У 2007 році Кабінетом Міністрів України було затверджено Концепцію реформування податкової системи. Чи вдалося досягти зрушень в усуненні недоліків її функціонування, на що були спрямовані заходи з реформування? Нагадаємо, що основними вадами вважалися: зосередження на фіскальній меті, надмірне і нерівномірне податкове навантаження, необґрунтованість системи пільг, наявність малоефективних податків, які

потребують значних витрат на адміністрування, недоліки податкового законодавства, недосконалість правової бази [1, с. 21–23; 2, с. 92–93; 3, с. 23].

Нині правова база, яка регламентує функціонування податкової системи України, як була, так і залишилася недосконалою. Вона характеризується великою кількістю нормативно-правових актів, які важко охопити і опрацювати; нестабільністю законодавства; відсутністю чітких визначень окремих понять, операцій, дій, що пов'язані з нарахуванням і сплатою податків; наявністю суперечливих, нерегульованих питань, а також лазівок, що дають можливість застосувати різноманітні схеми ухилення і уникнення оподаткування. Отож нормативно-правове регламентування сприяє виникненню податкового боргу.

Нічого не змінилося й у системі пільг. В Україні практично відсутнє наукове обґрунтування пільгового оподаткування. Незрозуміло, яка мета і критерії надання пільг. Наявність пільговиків дозволяє застосовувати схеми мінімізації податків шляхом перенесення зобов'язань на платника пільговика.

Наукового підґрунтя позбавлений також процес встановлення ставок податків. Застосовується практично інтуїтивний підхід, іноді позбавлений логіки. Наприклад, незрозуміло, чому проценти по депозитам не повинні оподатковуватися або оподатковуватися за пільговими ставками (5%), тоді як дивіденди на акції на загальних підставах (15%). Вкладання коштів в акції є більш ризикованим, і це менше розвинуто в Україні, ніж владання коштів на депозитні рахунки. Крім того, процентний дохід по депозитах є досить стабільною базою для оподаткування і від сплати податку з такого доходу важко ухилитися. Отже фактично немає ризиків виникнення податкового боргу.

Нерівномірність податкового навантаження, з одного боку, не викликає заперечень. Переважає податковий тиск на юридичних осіб. Проте, з іншого боку, враховуючи феномен перекидання, кінцевими платниками практично усіх податків виступають фізичні особи. Отож, саме вони несуть податковий тягар. Нерівномірність розподілу податкового навантаження як недолік податкової системи слід розглядати з інших позицій. Фізичні особи є більш сумлінними платниками і вони мають менше можливостей ухилення від сплати податків, принаймні в частині легально отриманих доходів. Цей факт слід враховувати при реформуванні.

Стосовно ж зосередження на фіскальній меті, як недоліку податкової системи України, слід зупинитися окремо. По-

датки за своєю суттю – це фіскальний інструмент держави і фіскальна функція є вихідною і основною для цієї фінансової категорії. Це об'єктивна закономірність, яку не варто намагатися змінити. Виходячи з цього одним із принципів побудови системи доходів бюджету є принцип фіскальної ефективності, який визначається достатністю доходів для фінансування видатків. Отже, говорити про зосередження на фіскальній меті як про недолік податкової системи можна лише тоді, коли податків збирається більше ніж це потрібно для фінансування видатків. В умовах бюджетного дефіциту, коли доходів ледве вистачає на фінансування поточних потреб, говорити про високу фіскальну ефективність податкової системи, мабуть, недоцільно. До зазначених вище недоліків податкової системи України слід також віднести її нераціональну структуру (табл. 1).

Високу питому вагу займають податки, які спираються на нестабільні об'єкти оподаткування або від сплати яких легко ухилитися. Звертає на себе увагу стійка тенденція зниження податку на землю та податку з власників транспортних засобів, які не є ризиковими з огляду на виникнення податкового боргу.

З викладеного вище можна зробити висновок, що якісних змін у функціонуванні податкової системи не відбулося. Її структура є не логічною. Вона сприяє виникненню прихованого податкового боргу.

Відмітимо, що при спробах реформування податкової системи, які робилися раніше, зміни у структурі розглядалися по факту. Тобто ніколи не намагалися спочатку обґрунтувати структуру, якої треба досягти по факту. Ми спробуємо це зробити з метою мінімізації прихованого податкового боргу.

При пошуку оптимальної структури ми не можемо оминати питання стосовно рівня податкового навантаження. Йдеться про те, чи залишити його на тому ж рівні, що є зараз, чи змінити. Показники податкового навантаження наведені у табл. 2.

Загальний рівень податкового навантаження підвищився за досліджуваній період на 5,5%. Разом із державними позабюджетними фондами державне навантаження на економіку у 2008 році складало за даними Міністерства фінансів 36,7%. Цей показник є нижчим порівняно з країнами ЄС.

Ми вважаємо, що реформування податкової системи має обов'язково відбуватися у взаємозв'язку із системою видатків бюджету. Саме питома вага видатків у ВВП є визначальною у формуванні рівня централізації ВВП через податки. Оскільки перспективи бюджетної політики держави у сфері фінансування соціально-культурної сфери нам не відомі, ми будемо виходити із того рівня бюджетного споживання, який існує в країні нині. Звідси, пошук оптимальної структури податкової системи будемо здійснювати, виходячи з рівня податкового навантаження, який склався нині.

При встановленні ставок насамперед необхідно визначитися, які податки будуть основними бюджетоутворюючими. Ми вважаємо, що провідну фіскальну роль у податковій системі України мають виконувати податки на споживання. Враховуючи, що за останні чотири роки простежується тенденція зміцнення фіскальної позиції ПДВ у доходах бюджету, вважаємо за доцільне при оптимізації структури ввести обмеження для ПДВ на рівні його частки у ВВП, що склалася у 2008 році (цей рік ми беремо за базовий при здійсненні розрахунків). Аналогічний підхід варто застосувати і до акцизного збору. Незважаючи на те що його частка і в доходах бюджету, і у ВВП знижується, встановлювати обмеження на більш високому рівні означало б збільшувати ставки цього податку, відтак, ціни на підакцизні товари. У рамках нашого дослідження ми не можемо сказати, чи варто це робити, отже будемо приймати частку акцизного збору у ВВП на рівні базового року.

Спираючись на результати проведеної оцінки податкових ризиків, слід посилити фіскальну позицію майнового та ре-

Таблиця 1. Структура податкових надходжень в Україні, 2000–2008 роки

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ПДВ	30,1	28,2	29,7	23,2	26,5	34,5	40,1	36,8	40,5
Акцизний збір	7,2	7,2	9,0	9,7	10,6	8,1	6,8	6,6	5,6
Податок на прибуток	24,6	22,6	20,7	24,4	25,6	23,9	20,8	21,3	21,1
Податок із доходів громадян	20,4	23,9	23,8	24,9	20,9	17,7	18,1	21,6	19,2
Плата за землю	4,4	4,4	3,9	3,7	3,6	2,8	2,5	2,4	2,4
Податок із власників транспортних засобів	1,7	1,5	1,3	1,1	1,0	0,8	0,8	0,8	0,8
Податок на нерухоме майно	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Інші податки	11,6	12,2	11,6	13,2	11,8	12,2	10,9	10,5	10,4
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Розраховано за даними ДПА України.

Таблиця 2. Динаміка загального рівня оподаткування та фіскального навантаження на економіку України, 2000–2008 роки

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Фіскальне навантаження (частка ВВП, що перерозподіляється через зведений бюджет)	28,9	26,9	27,4	28,2	26,3	30,4	31,6	30,5	31,4
Загальний рівень оподаткування (частка ВВП, що перерозподіляється через податкові надходження)	18,4	18,0	20,1	20,3	18,3	22,2	23,1	22,6	23,9

Розраховано за даними ДПА України.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

сурсного оподаткування. Це дозволить знизити ставку податку на прибуток, який у перспективі має доповнювати систему доходів бюджету, а не відігравати в ній провідну фінансову роль. У 2008 році частка податку на прибуток у ПДВ становила 5%, а плати за землю та податку з власників транспортних засобів – відповідно 0,7 і 0,16%. Ми пропонуємо ввести обмеження частки податку на прибуток на рівні 2,5%, а 2,5%, які вивільнилися перерозподілити між податками на землю, з власників транспортних засобів і на нерухоме майно. (Останній має бути обов'язковим елементом податкової системи України.)

При постановці задачі ми ввели змінні:

У – сукупні податкові надходження, млрд. грн.;

X1 – ПДВ, млрд. грн.;

X2 – акцизний збір, млрд. грн.;

X3 – податок на прибуток, % до ВВП;

X4 – ПДФО;

X5 – плата за землю;

X6 – податок з власників транспортних засобів;

X7 – інші податкові надходження;

$U = X1 + X2 + X3 + X4 + X5 + X6 + X7$.

Враховуючи результати оцінки тіньового сектору економіки, можна стверджувати, що вироблений в Україні ВВП становить 1245,3 млрд. грн. (949,9 – офіційно визнаний і 295,4, що припадає на тіньовий сектор). За рівня податкового навантаження 23,9% можна отримати максимально можливі надходження у сумі 297,62 млрд. грн. Функціонування ж податкової системи приносить в казну 227,16 млрд. грн. Питання стоїть так, як треба змінити співвідношення між податками, враховуючи різний ступінь ризику прихованого податкового боргу стосовно кожного з них щоб максимізувати надходження. Обмеження були введені відносно частки податків у ВВП відповідно до наведеного вище обґрунтування, а саме:

Обмеження: $X1, \dots, Xn \leq 0$, $n = \{1; 7\}$

$949864 * 0,097 \geq X1 \geq 295408 * 0,097$;

$949864 * 0,013 \geq X2 \geq 295408 * 0,013$;

$949864 * 0,02 \leq X3 \leq 295408 * 0,025$;

Аналогічно для X4–X8.

Вихідні для розв'язання задачі оптимізації показники представлені в табл. 3.

Для здійснення безпосередніх розрахунків було використано програмне забезпечення MS Excel «Пошук рішення» і визначено структуру основних видів податків з метою максимізації надходжень (за рахунок оподаткування тіньових доходів через податки на майно) за умови збереження існуючого рівня податкового навантаження.

У результаті застосування функції отримано такий звіт про результати

Вихідна та отримана у результаті розрахунків структура податкової системи наведена в табл. 4.

Отримані результати слід скоригувати на коефіцієнт легалізації податків, оскільки максимально можливі надходження з ПДВ, акцизного збору і податку на прибуток, не будуть отримані з причини приховування об'єктів оподаткування. Коефіцієнт легалізації (0,7) ми визначили на основі показника рівня тіньової економіки 31,1%, який був прийнятий для оцінки тіньового ВВП.

Враховуючи коефіцієнти легалізації, скоригуємо отриману структуру (табл. 5).

Графічна інтерпретація результатів представлена на рисунку.

Узагальнюючи отримані результати, можна зробити висновки, що структурні зміни на користь майнових податків дали б можливість мобілізувати на 11,43 млрд. грн. більше.

Запропоновані зміни не зачіпають ставки ПДВ, акцизного збору та податку з доходів громадян. Збільшити ставки треба буде з податку на землю та податку з власників транспортних засобів. Основну увагу слід зосередити на розробці умов оподаткування нерухомості. Основний тягар

Таблиця 3. Вихідні показники для оптимізації структури податкових надходжень в Україні

	Види податків	Структура станом на 01.01.2009 р. за чинним законодавством	Частка у ВВП у 2008 році згідно з чинним законодавством	Обмеження щодо ВВП		
				частка, % (максимально можлива при альтернативній структурі)	мінімальне значення	максимальне значення
	1	2	3	4	5=(3)*949864	6=(4)*295408
X1	ПДВ	40,5	9,7	9,70	92136,81	120791,38
X2	Акцизний збір	5,6	1,3	1,30	12348,23	16188,54
X3	Податок на прибуток	21,1	2 (5)	2,50	18997,28	31131,80
X4	Податок з доходів громадян	20,2	4,8	4,80	45593,47	59773,06
X5	Плата за землю	2,9	0,7	1,30	6649,05	16188,54
X6	Податок з власників транспортних засобів	0,7	0,16	0,50	1519,78	6226,36
X7	Податок на нерухоме майно	0	0	1,50	0,00	18679,08
X8	Інші податки	9	2,3	2,30	21846,87	28641,26
У	Разом	100	23,9	23,90	199091,49	297620,01

У 2008 році частка ППП у ВВП становила 5%, але, враховуючи необхідність зниження питомої ваги даного податку у загальній структурі, а також для встановлення межі обмеження за мінімальним значенням, ми припускаємо частку на рівні 2%.

Ячейка	Имя	Исходное значение	Результат		
\$K\$12	Разом млн грн	0,00	297620,01		
Именаемые ячейки					
Ячейка	Имя	Исходное значение	Результат		
\$K\$4	ПДВ млн грн	0,00	120791,38		
\$K\$5	Акцизный сбор млн грн	0,00	16188,54		
\$K\$6	Податок на прибуток млн грн	0,00	31131,80		
\$K\$7	Податок з доходів громадян млн грн	0,00	59773,06		
\$K\$8	Плата за землю млн грн	0,00	16188,54		
\$K\$9	Податок з власників транспортних засобів млн	0,00	6226,36		
\$K\$10	Податок на нерухоме майно млн грн	0,00	18679,08		
\$K\$11	Інші податки млн грн	0,00	28641,26		
Ограничения					
Ячейка	Имя	Значение	Формула	Статус	Разница
\$L\$13	млрд грн структура	23,9	\$L\$13>=20	не связан.	3,9
\$L\$13	млрд грн структура	23,9	\$L\$13<=24	не связан.	0,1
\$K\$4	ПДВ млн грн	120791,38	\$K\$4<=\$J\$4	связанное	0
\$K\$4	ПДВ млн грн	120791,38	\$K\$4>=\$I\$4	не связан.	28664,68
\$K\$5	Акцизный сбор млн грн	16188,54	\$K\$5<=\$J\$5	связанное	0
\$K\$5	Акцизный сбор млн грн	16188,54	\$K\$5>=\$I\$5	не связан.	3840,30
\$K\$6	Податок на прибуток млн грн	31131,80	\$K\$6<=\$J\$6	связанное	0
\$K\$6	Податок на прибуток млн грн	31131,80	\$K\$6>=\$I\$6	не связан.	12134,62
\$K\$7	Податок з доходів громадян млн грн	59773,06	\$K\$7<=\$J\$7	связанное	0
\$K\$7	Податок з доходів громадян млн грн	59773,06	\$K\$7>=\$I\$7	не связан.	14179,68
\$K\$8	Плата за землю млн грн	16188,54	\$K\$8<=\$J\$8	связанное	0
\$K\$8	Плата за землю млн грн	16188,54	\$K\$8>=\$I\$8	не связан.	9539,49
\$K\$9	Податок з власників транспортних засобів млн	6226,36	\$K\$9<=\$J\$9	связанное	0
\$K\$9	Податок з власників транспортних засобів млн	6226,36	\$K\$9>=\$I\$9	не связан.	4706,68
\$K\$10	Податок на нерухоме майно млн грн	18679,08	\$K\$10<=\$J\$10	связанное	0
\$K\$10	Податок на нерухоме майно млн грн	18679,08	\$K\$10>=\$I\$10	не связан.	18679,08
\$K\$11	Інші податки млн грн	28641,26	\$K\$11<=\$J\$11	связанное	0
\$K\$11	Інші податки млн грн	28641,26	\$K\$11>=\$I\$11	не связан.	6794,38

при оподаткуванні майна має лягти на заможні верстви населення. Для цього необхідно ввести неоподатковуваний мінімум (Можливо, окремо для житла, гаражів та дач), тобто встановити неоподатковвані норми володіння майном. Це дасть змогу виключити з кола платників громадян, які отримують низькі і навіть середні доходи. Можливий також варіант ув'язки податку на майно з індивідуальним прибутковим податком, тобто, якщо громадянин придбає майно і декларує джерело доходів, за які це майно придбане, та

сплачує з них податок, то він звільняється від сплати податку на майно. Отже, має бути реалізований принцип: вигідніше задекларувати доходи і сплатити податок з доходів, ніж сплачувати податок на майно. За такого підходу податок на майно служитиме або засобом легалізації доходів, або засобом оподаткування прихованих доходів.

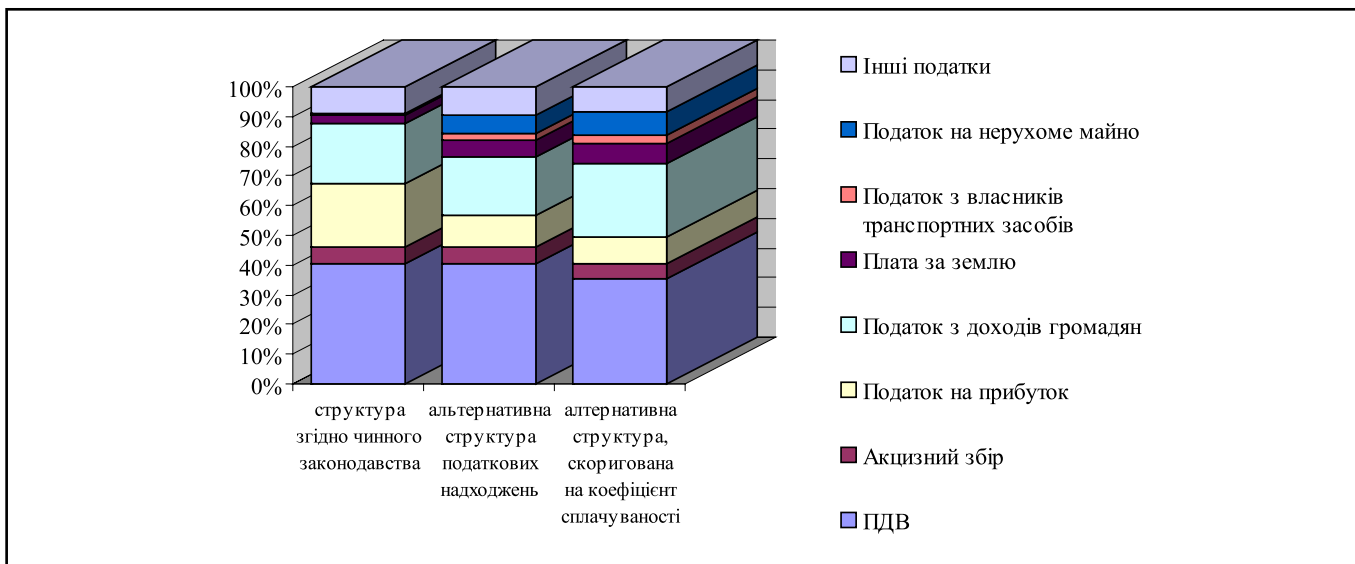
Пропонуючи зміни в структурі податкової системи, ми встановили частки податку з власників транспортних засобів та податку на майно відносно ВВП 0,5 та 1,5% від-

Таблиця 4. Фактична та альтернативна структура податкових надходжень в Україні

Види податків		Фактичні надходження (2008 р) згідно з чинним законодавством		Максимально можливі надходження при альтернативній структурі		Частка у ВВП альтернатив, %	Частка у ВВП 2008, %
		млн. грн.	структура, %	млн. грн.	структура, %		
ПДВ	X1	107036,72	40,5	120791,38	40,59	9,7	12,72
Акцизний збір	X2	12783,15	5,6	16188,54	5,44	1,3	1,70
Податок на прибуток	X3	47856,82	21,1	31131,80	10,46	2,5	3,28
Податок із доходів громадян	X4	45859,76	20,2	59773,06	20,08	4,8	6,29
Плата за землю	X5	6681,35	2,9	16188,54	5,44	1,3	1,70
Податок із власників транспортних засобів	X6	1558,41	0,7	6226,36	2,09	0,5	0,66
Податок на нерухоме майно	X7	0	0	18679,08	6,28	1,5	1,97
Інші податки	X8	5388,59	9	28641,26	9,62	2,3	3,02
Разом	У	227164,8	100	297620,01	100,00	23,9	31,33

Таблиця 5. Структура податкових надходжень з урахуванням коригуючого коефіцієнту

Види податків	Структура податкових надходжень згідно з чинним законодавством	Структура податкових надходжень за альтернативною системою	Коефіцієнт легалізації	Альтернативна структура, скоригована на коефіцієнт легалізації
ПДВ	40,5	40,59	0,7	35,44
Акцизний збір	5,6	5,44	0,7	4,75
Податок на прибуток	21,1	10,46	0,7	9,13
Податок із доходів громадян	20,2	20,08	1	25,05
Плата за землю	2,9	5,44	1	6,78
Податок із власників транспортних засобів	0,7	2,09	1	2,61
Податок на нерухоме майно	0	6,28	1	7,83
Інші податки	9	9,62	0,7	8,44
Разом	100	100,00		100,00



Фактична та альтернативна структура податкових надходжень в Україні

повідно. Такий вибір пояснюється тим, що в офіційних джерелах немає інформації про об'єкти нерухомості в Україні за їх площею та вартісною оцінкою, щоб можна було спочатку обґрунтувати ставку податку і визначити можливу загальну суму надходжень, а потім вже його частку у ВВП. Тому ми змушені були спочатку встановити частку податку на нерухомість у ВВП на мінімальному рівні. Нашою метою було показати, що навіть незначні структурні зрушення у податковій системі у бік майнового оподаткування призведуть до збільшення надходжень. При цьому загальне податкове навантаження може зменшитись. При провадженні цього податку і напрацюванні певного досвіду оподаткування ця частка може змінюватися.

Збільшення частки податку з власників транспортних засобів з 0,16 до 0,5% ВВП вважаємо можливим. 0,5% від ВВП становить 4749,32 млн. Враховуючи 10 млн. зареєстрованих транспортних засобів, в середньому на один транспортний засіб припадає 475 грн. на рік.

Слід звернути увагу, що в альтернативній структурі податкових надходжень досить вагоме фіскальне значення посідає податок з доходів громадян. І це при тому, що в розрахунках були враховані лише легально отримані доходи, від оподаткування яких важко ухилитися. Удоскона-

лення механізмів оподаткування інших видів доходів з метою запобігання їх приховуванню зміцнить фіскальну роль цього податку. Йдеться, зокрема, про доходи від продажу вирощеної або відгодованої з власної земельної ділянки продукції. Проконтролювати достовірність цих доходів дуже важко. Тому необхідно встановити неоподатковуваний мінімум або оподатковувати за помірними ставками ту площу земельної ділянки (встановивши відповідні норми), на якій вирощується продукція для власного споживання. Решту земельної ділянки слід оподатковувати за підвищеними ставками. Це дасть змогу державі виокремити ту частину доходу, яку громадянин отримує від продажу вирощеної сільськогосподарської продукції і забезпечити майже гарантовані надходження. Крім того, оподаткування землі, а не доходу спонукуватиме до ефективнішого використання землі, що дасть змогу платникові отримати більші доходи, які вже не будуть оподатковуватись. Зважаючи на велику кількість перекупників сільськогосподарської продукції, надавати пільгу пенсіонерам та іншим пільговим категоріям громадян у вигляді звільнення від сплати земельного податку слід тільки за умови користування або володіння ними землею у певних межах, установлених законодавством [4, с. 174].

Висновки

Резюмуючи викладене вище, можна зробити такі висновки. Метою удосконалення структури податкових надходжень є створення податкової системи, по-перше, спроможної забезпечити державу необхідними коштами для фінансування виконуваних нею функцій, по-друге, здатної реалізувати фіскальний потенціал кожного податку. Реформована податкова система повинна сприяти легалізації бізнесу, детінізації зарплати й інших доходів населення, розвитку конкуренції та прибуткової підприємницької діяльності.

Кардинальна перебудова податкової системи вважається недоцільною. Необхідно поступово змінювати співвідношення між прибутковим і майновим оподаткуванням на користь останнього, щоб зменшити ризики вини-

нення податкового боргу і максимізувати надходження до бюджету.

Література

1. Іголкін І.В. Податкова реформа як об'єктивна необхідність зміцнення доходної частини державного бюджету // Фінанси України. – 2005. – №8. – С. 19–24.
2. Захарін А.В. Удосконалення механізму податкового регулювання сталого економічного розвитку // Фінанси України. – 2005 – №2. – С. 92–100.
3. Борейко В. Про забезпечення прискореного розвитку економіки України // Економіка України – 2005. – №8. – С. 20–24.
4. Тимченко О.М. Податки з населення в Україні: взаємозв'язок прибуткового і майнового оподаткування / Фінанси облік і аудит: Наук. зб. – Вип. 1 / Від. ред. А.М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2003. – 229с.

С.В. УСТЕНКО,
д.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
М.А. ЛАПШИНА,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Концепція моделювання коливних процесів в економічних системах

У даній роботі пропонується концепція моделювання систем та дослідження отриманих моделей для подальшого застосування при проведенні повного комплексного аналізу коливних процесів в економічних та виробничих системах. У рамках концепції пропонується проводити цілісне дослідження системи на адекватність економічним теоріям, досліджувати відповідність системи описовим факторним моделям, аналізувати моделі за допомогою математичних методів та використовувати отримані в ході аналізу дані для оцінки поведінки системи в часі.

В данной работе предлагается концепция моделирования систем и исследования полученных моделей для дальнейшего использования при проведении полного комплексного анализа колебательных процессов в экономических и производственных системах. В рамках концепции предлагается проводить целостное исследование системы на адекватность экономическим теориям, исследовать соответствие системы описательным факторным моделям, анализировать модели с помощью математических методов и использовать полученные в ходе анализа данные для оценки поведения системы во времени.

The following article presents the modeling and research concept for making complex analysis of oscillation processes in economic and production systems. In the context of the model it is suggest to research an accordance with existing theories, factoring models with help of mathematical methods and to use findings in complex estimation of the system dynamics.

Постановка проблеми. Актуальність теми визначається об'єктивною необхідністю розроблення концептуальних, методологічних та прикладних засад системного економіко-математичного моделювання процесів функціонування та розвитку ЕС з метою визначення стратегії та напрямів розвитку реальних ВС, що стосуються стійких виробничих процесів за умов невизначеності та обумовленого ними ризику.

Розв'язання цих проблем вимагає наукового обґрунтування підходів до комплексного аналізу та методів управління процесами функціонування ЕС, а також до прогнозування розвитку складних ВС [1–3] з урахуванням їх особливостей та системоутворюючих чинників КП для подальшої розробки заходів із забезпечення стійкості функціонування ВС та згладжування наслідків спадних фаз циклу виробництва.

На сучасному етапі розвитку дослідження економіки велика увага приділяється проблемам економічної динаміки. Особливе місце займає вивчення КП економічної активності в часі. При цьому важливим науковим завданням є комплексний підхід до вивчення цього явища та розробка концептуальної схеми дослідження КП в ЕС.

У розвитку світової ЕС спостерігається процес синхронізації та розповсюдження КП та їхніх наслідків за рахунок високого рівня глобалізації, спричиненого ходом НТП, інтеграційними процесами, а також впливу суттєвих системних перешкод по формуванню інноваційної моделі розвитку в Україні. До числа загальних системоутворюючих чинників, що можуть створювати КП в економіці України, можна віднести:

1. *Фінансові чинники* – недостатність фінансових та інвестиційних ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок.

2. *Інтеграційні чинники* – невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, головним вимогам інноваційного розвитку.

3. *Технологічні чинники* – відсутність системи визначення пріоритетів розвитку науково–технологічної сфери.

4. *Ринкові чинники* – повільне формування в Україні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції, невідповідність обсягів попиту та пропозиції, капіталу та випуску тощо.

5. *Законодавчі чинники* – недовершеність нормативно–правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності та інше.

6. *Політичні чинники* – відірваність державного управління науково–технологічною сферою від системи мікроекономічної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За даними Міжнародного валютного фонду, світова економіка зараз переживає найглибший спад за 50 років [5]. Експерти–спостерігачі доводять, що цей спад має всі ознаки депресії як фази циклу КП економіки, а за рахунок вищезазначеної взаємопов'язаності світових економічних процесів проблема постає перед більшістю країн, у тому числі і перед Україною. В 2006–2007 роках почала знижуватися економічна активність у США та інших країнах із розвинутою економікою, проте була надія, що країни з несформованим ринком, до яких відноситься і Україна, та ті, що розвиваються, будуть ізольовані від цих подій завдяки стійкості внутрішнього попиту в цих країнах. Однак виявилось, що у 2000–ні роки інтеграція країн шляхом торгівлі та фінансових потоків порівняно з 1960 роками набагато вища, що створило більший потенціал для вторинних ефектів розповсюдження кризи. В результаті посилився зв'язок в обох напрямках між ходом циклу ділової активності в країнах з розвинутою економікою та в країнах, що розвиваються, що підвищило ймовірність синхронних змін та виникнення глобального циклу ділової активності. В світовому масштабі на основі аналізу показників ВВП на душу населення виділяють чотири найнижчі точки ділової активності за останні 50 років: 1975, 1982, 1991 та 2009 роки [9] (рис. 1). Слід

відмітити 1998 та 2001 роки, де не відбувалося зниження світового ВВП на душу населення.

Ретроспективний аналіз розвитку України в розрізі дослідження КП на основі досвіду країн із розвиненими ринковими відносинами дозволяє виявити основні детермінанти циклічності національної макроекономічної системи. На даний момент спостерігається накладання проблем, спричинених функціонуванням національної економіки в попередні періоди, на ті, що виникли після руйнування зв'язків адміністративно–командної системи управління, а також тісний зв'язок із глобальними КП.

За даними Держкомстату України ми можемо прослідкувати зміну темпів зростання реального ВВП в Україні за період з 1990 по 2009 рік: динаміка носить явно виражений циклічний характер. В 1990–1994 роках спостерігався значний спад показника – з –3,4% до –23% із подальшим підйомом у 2001 році до +9,2% (рис. 1).

Мета статті. З огляду на викладене актуальною стає потреба в урахуванні коливної складової під час проведення аналізу поточного стану економічної системи та побудові планів розвитку, що зумовлює необхідність у розробці концептуальних та методологічних засад моделювання процесів функціонування та розвитку ЕС. Комплекс проблем дослідження динаміки ЕС вимагає для свого вирішення використання новітніх досягнень економічної науки в галузі моделювання економічних процесів та створення концептуального підходу до моделювання КП в ЕС.

Виклад основного матеріалу. При дослідженні і моделюванні процесів динаміки розвитку економічної системи необхідні урахування та виконання принципів системного підходу, використання методу декомпозиції. Системний підхід підкреслює значення комплексності, широти охоплення і чіткої організації в дослідженні, моделюванні КП.

До основних факторів визначення рівня КП у динаміці розвитку ЕС можна віднести такі складові: трендова складова, циклічні процеси, стохастичний вплив зовнішніх факторів. Цю гіпотезу можна записати в такому вигляді:

$$x(t) = f_0(t) + \varepsilon(t),$$

де $f_0(t)$, $\varepsilon(t)$ – відповідно детермінована та стохастична складові показника у часі.

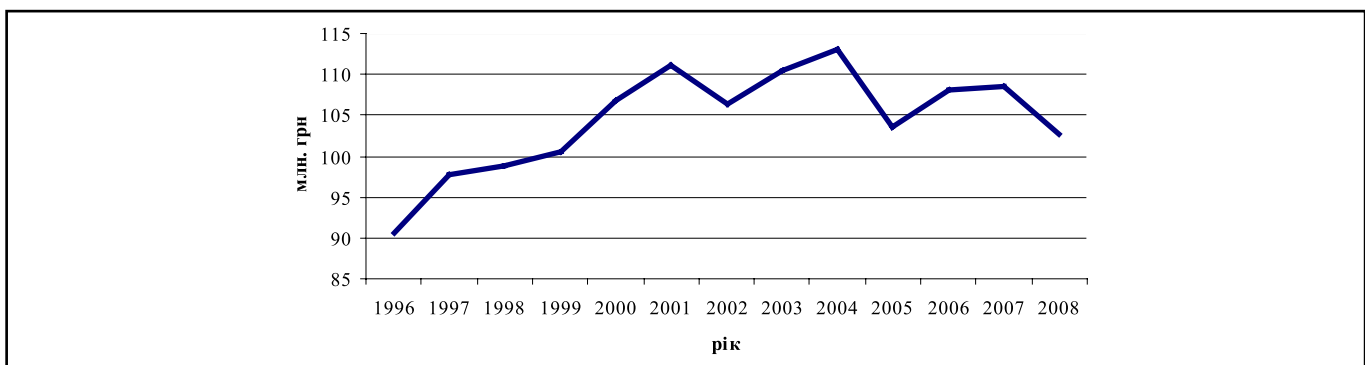


Рисунок 1. Динаміка зміни ВВП України у 1996–2008 роках

В економічних процесах, як правило, детермінована частина $f_d(t)$ складається з двох частин – трендової складо-

вої $f_{tr}(t)$ і полігармонічної складової $f_p(t)$ (включає в себе сезонні та циклічні процеси тощо), тобто детермінована частина записується в такому вигляді:

$$f_d(t) = f_{tr}(t) + f_p(t).$$

Трендова складова описує монотонний характер залежності показника від часу та виражає загальну направленість його змін, а в практичних задачах описується поліномом невисокого ступеню. Наявність полігармонічної складової розкриває циклічний характер розвитку ЕС.

Концептуальні засади урахування коливної складової при дослідженнях ЕС базуються на тому, що такий підхід покращить точність результатів аналізу і, відповідно, дозволить будувати більш чіткі плани та прогнози. Основа концептуального підходу полягає в розробці нових методів аналізу факторних моделей, які дозволять перейти від статичних та умов-

но-динамічних моделей до моделей динаміки, що надасть можливість досліджувати розвиток ЕС у більш повному обсязі. На відміну від існуючих підходів запропонована концепція дозволяє оцінити систему з точки зору відповідності певним описовим теоріям та моделям, простежити екзогенні та ендогенні впливи на КП у системі та надати багатосторонню оцінку КП для подальшої розробки заходів із забезпечення стійкості функціонування ВС та підвищення ефективності їх функціонування в умовах ризику та невизначеності.

За даною концепцією оцінка КП в ЕС забезпечується в ході реалізації таких послідовних етапів: проведення аналізу та адаптації ЕС існуючим теоріям; проведення аналізу системи на відповідність стандартним факторним моделям; оцінка поточного стану системи в контексті стійкості; формування інформаційно-аналітичної бази дослідження на засадах методів аналізу та опису ЕС. Графічно цілісну концепцію моделювання можна представити у вигляді описових блоків, представлених на рис. 2.

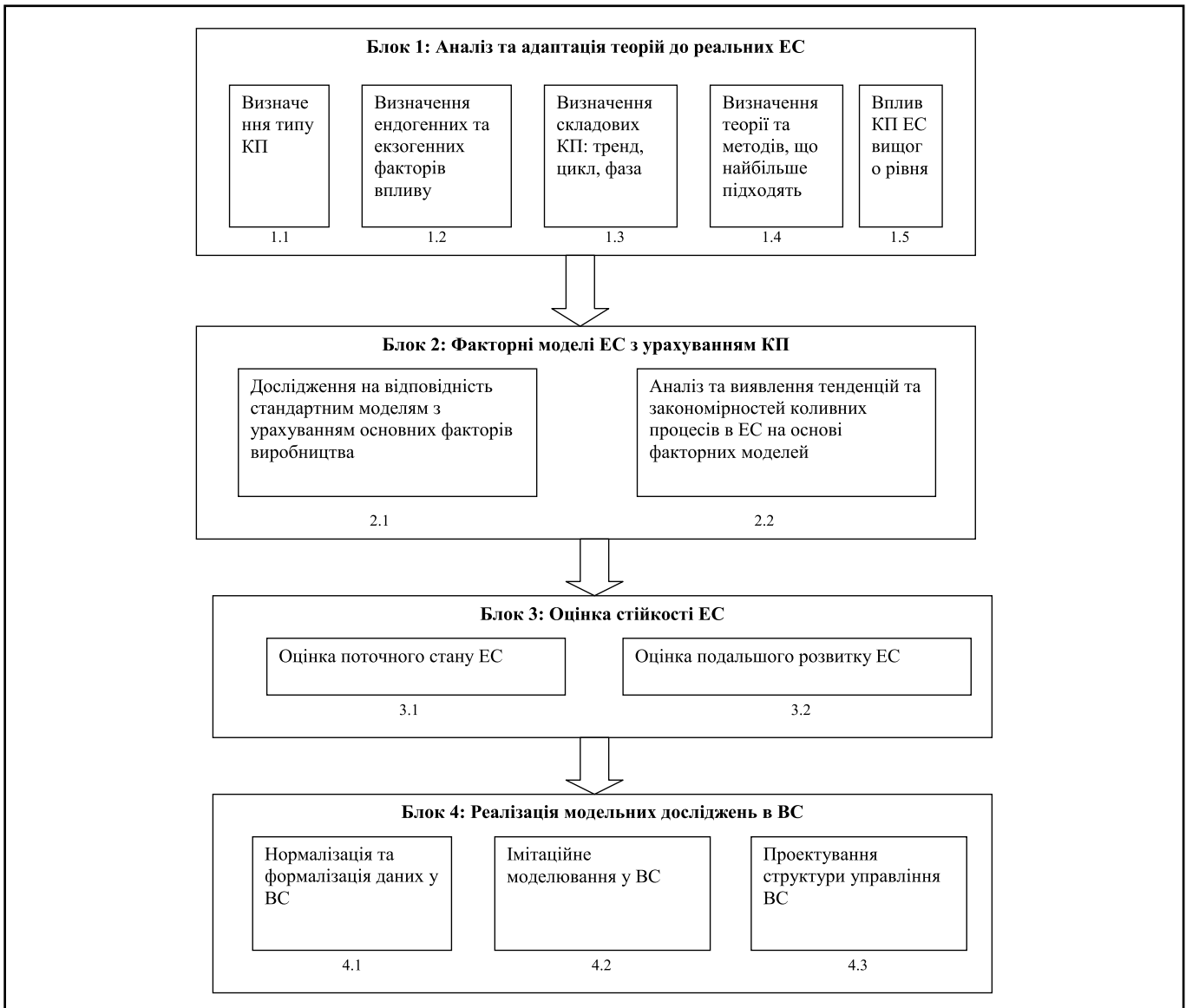


Рисунок 2. Концептуальна схема моделювання КП в ЕС

Перш за все необхідно прослідити розвиток системи, провести ретроспективний огляд розвитку на деякому проміжку, який був би достатнім для виявлення певних закономірностей. У поєднанні зі співставленням відношень основних показників ЕС, таких як обсяги попиту та пропозиції, капіталу та випуску, можна пояснити розвиток системи з урахуванням КП згідно з існуючими теоріями, що пояснюють хвилеподібний рух у часі. Врахування важелів, що призводять вихід системи з рівноважного стану, дозволяють застосовувати оптимальні інструменти для повернення в стаціонарний стан. Економіка є складною ієрархічною динамічною системою, яка складається, в свою чергу, з відкритих систем меншого масштабу, де взаємовплив дуже тісний та проявляється на всіх рівнях ієрархії системи. Залежно від типу системи, її розміру, орієнтовної кількості суб'єктів можна визначити тип КП.

Оскільки ЕС є відкритою системою, необхідно враховувати, що може існувати ЕС більш високого рівня, тенденції розвитку якої можуть поширюватися на досліджувану ЕС. Наприклад, на даний час визнають існування спадних економічних процесів у глобальній світовій економіці, які цілком очевидно мають вплив на розвиток національних економік, які входять до ЕС. Таким чином, нехтувати загальною оцінкою ЕС вищого рівня невірно, і необхідно враховувати взаємодію КП ендогенного походження, залежних від структури об'єкта з динамікою систем вищого рівня.

Визначення вищеописаних характеристик ЕС складає такий етап концепції моделювання, представлений в Блоці 1 (рис. 2), як «Аналіз та адаптація теорій до реальних ЕС».

Наступний Блок 2 (рис. 2) «Факторні моделі ЕС з урахуванням КП» дозволяє обрати найбільш відповідну особливостям ЕС модель, що буде описувати залежності економічних процесів в системі. Так, обравши модель, адекватну ЕС, можна описати КП. Складність реальних ЕС призводить до того, що в моделях не можуть бути враховані всі фактори, які мають вплив на процес, більшість недорахованих у моделі факторів прийнято розглядати як додаткові випадкові впливи, описувані в моделях як стохастичні процеси. Стохастичність моделі розглядається у вигляді деякої випадковості, яка описується у вигляді випадкової складової коефіцієнтів у рівняннях, які зазнають аналізу.

Після ідентифікації ЕС у вигляді деякої моделі стає можливим проведення аналізу динаміки системи.

Дослідження коливної складової ЕС, описуваних моделлю Самуельсона – Хікса, полягає в аналізі умов стійкості розв'язків моделі шляхом переходу від різницевого рівняння другого порядку до матрично-різницевого рівняння першого порядку для векторів розмірності два; пошуку спектра відповідної матриці та побудови області значень коефіцієнтів мультиплікатора та акселератора, в якій виконується умова асимптотичної стійкості розв'язків моделі. Також розглянуті умови на коефіцієнти, при яких відбувається відносна стабілізація стаціонарного режиму протягом кількох коливних періодів. Були досліджені варіанти розв'язків, при яких циклічні

коливання в моделі динамічної економічної системи приходять до затухання чи розгойдуються, а також проведене чисельне моделювання поведінки системи при різних значеннях параметрів [7]. Такий підхід дозволяє оцінити стійкість циклічних коливань ЕС шляхом розгляду умов, що накладаються на коефіцієнти, за яких відбувається відносна стабілізація процесу протягом декількох коливних фаз.

Дослідження коливних процесів ВС, описуваних моделлю Солоу, зводиться до визначення стаціонарних значень випуску та капіталу. Стаціонарні значення цих величин пропонується використовувати як точку відліку для описання коливань економіки. Аналіз цих величин дає змогу виявити ступінь схильності до циклічних коливань ВС у майбутніх періодах горизонтів планування. При умові стохастично змінюваних зовнішніх факторів впливу, таких як схильність до споживання та заощадження, моделювання з використанням марковських коефіцієнтів дозволяє виявити ступінь впливу стохастичної складової на циклічну складову розвитку системи. Цей метод дослідження моделей ВС було покладено в основу оціночного аналізу системи, що дозволяє прогнозувати та планувати керування системою з урахуванням її схильності до розвитку [8].

Дані методи використовуються залежно від результатів ідентифікації системи після проведення її оцінки на належність тому чи іншому типу систем.

В Блоці 3 проводиться оцінка поточного стану ЕС та її розвиток. Оцінка робиться на основі результатів аналізу даних, що отримані після використання математичних методів у моделях опису ЕС та ВС і інтерпретуються відносно реальних систем.

На основі результатів аналізу моделей особа, що приймає рішення, може дати такі оцінки ЕС та ВС:

1. Визначити стаціонарні точки системи.
2. Оцінити міру циклічних коливань навколо стаціонарних точок.
3. Оцінити динаміку циклічних процесів.
4. Оцінити міру впливу стохастичних показників.
5. Оцінити комплексно поточний стан системи та її поведінку в майбутньому.

Таким чином, дається експертна оцінка на основі отриманих математичних даних, яка враховує всі аспекти розвитку систем.

Блок 4 описує прикладне застосування розроблених методів аналізу, що є логічним продовженням дослідження КП системи. Використання методів, які дозволяють оцінити розвиток системи, переходить на рівень реальних ВС в умовах насиченого ринку, які мають спільні з ЕС характеристики і можуть бути описані математичними моделями з використанням виробничих функцій [4]. На даному етапі важливим є формалізація та приведення до єдиного вигляду даних, що підлягають аналізу: сортування даних згідно з певними схемами, приведення до спільних одиниць виміру, до однакових відносних та абсолютних показників. Перед процесом форма-

лізації необхідно обрати систему економіко–математичних показників згідно з моделлю, якою описується ВС, і проводити обробку статистичних даних відповідно до цієї системи.

Наступним кроком схеми концепції є процес імітаційного моделювання поведінки системи, тобто необхідно провести моделювання поведінки системи, а особливо КП в ній, при заданих початкових умовах. Такий підхід дає можливість отримати формалізований прогноз розвитку КП у ВС. Факт формалізації прогнозу логічно підводить нас до того, що можливе створення інформаційної системи, яка дозволить автоматизувати дослідження розвитку ЕС та ВС при використанні певним чином нормалізованих та формалізованих статистичних даних. Інформаційна система надасть змогу прогнозувати розвиток КП із використанням апарату математичних методів, системи підтримки прийняття рішень, розробки бази даних функцій розподілу випадкових величин для урахування стохастичних впливів, розробити системи контролінгу та моніторингу.

Висновки

Таким чином, концептуальна модель дозволяє оцінити КП в ЕС різних рівнів і дає змогу провести аналіз не лише з точки зору математичного моделювання, а й з урахуванням теоретичного підґрунтя для вибору найбільш адекватних системі методів. Також вона дозволяє моделювати динаміку КП та враховує фактори, що залишаються за межами опису стандартних факторних моделей. Концепція враховує всі потреби в аналізі КП, які перетікають в ЕС та ВС, і про-

понує не лише методи дослідження для застосування в аналізі моделей, а й практичне їх застосування.

Література

1. Управление крупным промышленным комплексом в транзитивной экономике / Под общ. ред. Ю.Г. Лысенко, Н.Г. Гузя. – Донецк: «Юго–Восток, Лтд», 2003. – 670 с.
2. Колобов А.А. Менеджмент высоких технологий. Интегрированные производственно–корпоративные структуры: организация, экономика, управление, эффективность, устойчивость / А.А. Колобов, И.Н. Омельченко, А.И. Орлов. – М.: Издательство «Экзамен», 2008. – 621 с.
3. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
4. Устенко С.В. Моделирование наукоёмких производственных систем [монография] / Устенко С.В. – К.: ЕКМО, 2008. – 329 с.
5. Горюнов Д. Дно уже близко // Эксперт – №28, 20–26 июля 2009 г.
6. Лабскер Л.Г. Вероятностное моделирование в финансово–экономической области: учеб. пособие / Л.Г. Лабскер. – М.: Альпина, 2002.
7. Лапшина М.А. Дослідження умов стійкості для розв'язку моделі Самуельсона – Хікса // Моделирование та інформаційні системи в економіці, випуск 78. – Київ, 2008 – С. 120–132.
8. Лапшина М.А. Аналіз динаміки економічних процесів в системах, описуваних базовою моделлю Солоу // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 248: В 6 т. – Т. V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 992–999.
9. <http://www.imf.org/>

Н.В. СЕМЕНЧЕНКО,

к.е.н., доцент, Національний технічний університет України «КПІ»

Управління та його роль у реструктуризації

Розглядається вплив вибору структури управління підприємствами на процес їх реструктуризації.

Рассматривается влияние выбора структуры управления предприятиями на процесс их реструктуризации.

Influence of management structure choice by enterprises on the process of their restructurization is considered.

Постановка проблеми. Ігор Лавровський, генеральний директор консалтингової фірми Ventureprise Inc., наприклад, відмічав [1], нібито можна реструктурувати підприємство, не зачіпаючи його систему управління і що в радянській історії було багато прикладів такої реструктуризації: саме так постійно реструктурувався весь військово–промисловий комплекс. Урешті–решт, зростаючі військові витрати просто обвалили всю будівлю державної планової економіки.

Можна також реструктурувати систему управління, не торкаючись структури підприємства, що й сталося в Росії (і, звичайно, в Україні та в інших країнах СНД) після 1991 року. Нова система управління виробництвом через дію ринкових стимулів була просто імплантована в рамки все тієї ж радянської економіки. В результаті виникли значні перекося, наслідки яких відчуються вже дуже довго.

Характерний приклад такого перекося – оновлення госпрозрахункових схем, яким багато хто обмежився. Самостійність, що буквально звалилася на підприємства в результаті впровадження госпрозрахунку, не пішла їм на користь, звідси – вимушене відновлення жорсткої централізації, але і це не допомогло при загальних неплатежах. Куці реформи лише завели в безвихідь, не давши керівникам можливості модернізувати виробництво, оскільки шанси на інвестиції були заблоковані неефективним менеджментом. Але справа не лише в

їх відсутності. Просто реструктурування підприємства повинне відбуватися одночасно з перебудовою системи управління, адже нова технологія завжди продуктивніша за стару, але й дорожча. І для того, щоб зробити рентабельними економічні витрати на її впровадження, потрібно, аби продуктивність людей та устаткування була вища, ніж при попередній технології. А це вже класичне управлінське завдання. Тобто не враховувати в структурі підприємства структури його управління (розглядати ці структури окремо, як це робилося за радянських часів та в перші роки перебудови) не тільки не раціонально, а й шкідливо.

Тому таким актуальним є дослідження впливу управління на процес реструктуризації, що є **метою** цієї **роботи**.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Нова концепція управління [2]. Відомий американський вчений і практик в області стратегічного планування й управління І. Ансофф впевнений [3], що настав час для відходу від управлінського раціоналізму, від переконання, що успіх фірми визначається:

- раціональною організацією виробництва продукції;
- зниженням витрат за рахунок виявлення внутрішніх виробничих резервів;
- підвищенням продуктивності праці;
- збільшенням ефективності використання всіх видів ресурсів.

При такому традиційному підході підприємство розглядається як замкнута система, його цілі й завдання вважаються заданими і залишаються, як і інші умови діяльності, досить стабільними протягом тривалого періоду часу. Тоді згідно з концепціями раціоналістів основною стратегією підприємства вважається:

- безперервне зростання і поглиблення спеціалізації виробництва;
- його організаційну структуру слід будувати за функціональним принципом (з чітким розділенням апарату управління за службами виробництва, маркетингу, техніки тощо);
- у механізмах управління вирішальне значення має ефективний контроль усіх видів діяльності;
- кадри управління мають бути перш за все технічно компетентні, добре знати економіку й організація свого підприємства та, виконуючи плани і вказівки керівництва, діяти чітко й організовано.

Виклад основного матеріалу. Але на відміну від традиційного підходу слід пропагувати й використовувати нову управлінську філософію, засновану на системному та ситуаційному підходах до управління. Підприємство розглядається при цьому перш за все як відкрита система, а головні передумови успіху діяльності фірми відшуковуються не всередині, а поза нею.

Успіх у цих умовах обумовлюється тим, наскільки вдало фірма пристосовується до свого зовнішнього оточення – економічного, науково-технічного, соціально-політичного тощо, чи зуміє вона вчасно розпізнати загрози своєму іс-

нуванню, чи буде стійка до зовнішніх подразнень, чи не упустить сприятливі можливості, що виникають в її середовищі, чи зможе вона використовувати максимум вигод з цих можливостей – ось головні критерії ефективності всієї системи управління, по відношенню до яких внутрішня раціональність організації виробництва й управління (зрозуміло, при всій її важливості) все ж відходить на другий план.

З такого уявлення логічно витікає ситуаційний підхід до управління, згідно з яким уся внутрішня побудова його системи є не що інше, як правило (алгоритм) реакції фірми як на різні за своєю природою дії з боку її зовнішнього середовища, так і на деякі інші характеристики її організаційного контексту, зокрема технологію виробництва та якості її людських ресурсів.

Якщо середовище і технологія стабільні, прості, досить визначені, люди за своїм складом – технократи, виконавці, а не підприємці й творці, то генотип управління, що відповідає ідеалам раціоналістів, сповна реалізується в структурі фірми.

Проте з ускладненням середовища фірми, технології, на якій базується її діяльність, з розширенням та поглибленням її цілей, зміною управлінської культури сам тип управління повинен неухильно відходити від ідеалів управлінського раціоналізму й у все більшій мірі забезпечувати гнучкість і адаптивність внутрішніх систем фірми. Відповідно до цього має мінятися і структура управління в бік переходу до більшої децентралізації.

Адаптивна організація. Все більше число корпорацій будує свої системи управління і свою діяльність виходячи з того, що природа нововведень передбачає постійний пошук, експериментування, неминучість помилок. Спроби практичної реалізації цих принципів у внутрішньофірмовій організації породили хвилю дебюрократизації управління, викликали новий етап децентралізації, а в деяких фірмах навіть комплексну реорганізацію, що повинне створити в них сприятливий інноваційний клімат.

Нові управлінські підходи, розраховані в ідеалі на те, щоб ніщо не заважало потоку ідей працівників, чий досвід, кваліфікація та енергія забезпечать ухвалення найбільш вірних рішень, уже довели й продовжують доводити свою ефективність.

Нова філософія реалізується в конкретних управлінських нововведеннях.

У кінці 70-х – на початку 80-х років більшість провідних корпорацій у розвинених країнах приступили до перебудови своїх структур, генеральним напрямом якої стало скасування зайвих ланок управління, скорочення апарату штабних служб, випрямлення й укорочення вертикальних каналів передачі інформації.

Наприклад, у перший рік роботи після об'єднання шведської фірми ACEA із швейцарською «Браун Бовері» разом з іншими заходами був скорочений розмір об'єднаного управлінського апарату з 4000 осіб до 100. Ці цифри – від 4000 до 100 – часто використовують як метафору, щоб наочно показати масштаб змін, які необхідно здійсни-

ти будь-яким великим фірмам. Управлінський апарат у найбільших компаніях перевищує необхідні виправдані межі приблизно в 40 разів.

Почала усвідомлюватися необхідність у послабленні адміністративного тиску на організацію з рівня корпоративного керівництва. Спроби втілити ідею самоврядності на нижчих рівнях ієрархії (зрозуміло, обмежені рамками загальнокорпоративних цільових установок та програм) викликали необхідність значних змін в організації діяльності самої вищої ланки корпоративного керівництва. Реальне делегування деяких прав підрозділам корпорації при одночасному збереженні можливостей централізованого контролю їх діяльності за допомогою інформаційних систем створило умови для зменшення розмірів центрального апарату управління.

Втрата контролю при цьому лише ілюзорна: ослаблення адміністративної влади компенсується консолідацією на основі загальних для членів організації цінностей – традицій, морально-етичних норм, соціальних установок. Ці процеси створюють підґрунтя для формування принципово нових структур, в яких адміністративний ієрархічний контроль поступово поступається місцем соціальному самоконтролю. А це передбачає певну міру єдності інтересів всіх членів організації.

Керівники великих фірм проводять політику, направлену на пом'якшення соціальних протиріч усередині корпорацій. Покращуються умови праці, розгортаються соціальні програми, активізується система підвищення кваліфікації але, головне, йде процес інтенсивної безпосередньої прив'язки робітників до капіталу компанії через їх винагороду корпоративними акціями.

У перебігу останнього десятиріччя постійно поглиблюється розрив між зростаючим культурним, освітнім, кваліфікаційним рівнем робочої сили й можливостями старих організаційних підходів для їх самовираження. Цей конфлікт викликав відтік частини фахівців з великих корпорацій в малий бізнес, що збільшило конкуренцію з його боку та змусило корпорації переосмислити свою філософію управління.

Виникла потреба в новому підході, який дозволив би об'єднати прагнення до самостійності та самовираження найманого персоналу і мету корпорації як єдиної організаційної системи.

Основний напрям структурної перебудови корпорації – це спроба поєднати переваги великої фірми, що визначаються її потужним виробничим потенціалом, значними фінансовими ресурсами й розвиненою науково-технічною базою, з гнучкістю та інноваційною привабливістю дрібного наукоємного бізнесу, його здатністю створювати сприятливий для творчої роботи морально-психологічний клімат.

Відмінна риса організаційних структур дрібних фірм – це невеликі розміри апарату управління, переважання неформальних організаційних зв'язків і, як наслідок, відсутність благодатних умов для розвитку бюрократії. На початку 80-х років ці якості систем управління стали взірцем для структурної перебудови великих промислових фірм.

Скорочення середньої ланки управління, яка непомірно розрослася в попередні десятиріччя, коли непогрішимою істиною вважалося, що люди працюють краще, коли їх жорсткіше контролюють, почалося з масовим впровадженням засобів автоматизації рутинної управлінської й конторської праці. Комп'ютеризація створила технічну основу для організаційної перебудови управлінських структур.

Після багаторічного періоду безумовної концентрації прав ухвалення господарських рішень на вищих поверхах корпоративної ієрархії спостерігається інтенсивний процес делегування цих повноважень на організаційні рівні, наближені до ринків збуту, – директорам заводів, збутовикам, проектувальникам, інженерно-технічному персоналу. Особливістю цього процесу можна вважати передачу прав ухвалення рішень рівням, де ці рішення виконуються, тобто повністю ігноруючи штабні служби. Отже робиться спроба здолати розрив між рівнями прийняття й виконання рішень.

Корпорації прагнуть до створення тимчасових штабних груп для вирішення окремих проблем, наприклад, завоювання нових ринків збуту. Досвід створення та функціонування тимчасових одиниць (незалежних господарських одиниць – НГО) вже накопичений рядом корпорацій США. Перед кожною з них ставилося єдине завдання: шукати можливості для нововведень в області продуктової спеціалізації підрозділу, а не застосовувати вже давно випробувані й надійні рішення.

На відміну від стратегічних господарських центрів (СГЦ), які є інструментом портфельного планування і досить суворого фінансового контролю ефективності використання ресурсів, що надаються на кожен плановий цикл, більш висока самостійність НГО обумовлюється закріпленням за ними ресурсів на тривалій період, обмежений лише терміном реалізації довгострокового стратегічного завдання.

Це означає, що довгострокова орієнтація діяльності забезпечується в системах, що використовують СГЦ і НГО, різними способами: СГЦ – продукт раціоналістичних основ в управлінні – діють у порівняно жорстко регламентованій плановій системі, тоді як НГО з'явилися як результат впровадження засобів автоматизації управлінської праці та впровадили в ній елементи підприємницької поведінки.

Слід зазначити, що тенденція до децентралізації не жорстка. При виникненні фінансових, збутових або технічних труднощів права операційних ланок часто значно урізуються, а повноваження з ухвалень рішень централізуються на рівні загальнокорпоративного керівництва.

Співіснування тенденцій до централізації та децентралізації, їх постійно змінюваний баланс, що відображає як неоднорідність внутрішніх умов відтворення, так і нестійкість та різноманітність зовнішніх вимог до різних частин такої складної організації, як сучасна велика фірма, свідчить про гнучкість використання корпорацією організаційних механізмів, різних за мірою регламентованості та жорсткості. І в цьому полягає її сила.

Управління децентралізованою структурою виробничо-господарських одиниць зв'язане з певними складнощам-

ми в порівнянні з чисто ієрархічною системою. Річ у тім, що загальна кількість рівнів (висота ієрархії [4]) у децентралізованих та в ієрархічних структурах може навіть бути однаковою, але управлінські сигнали, які в сталій ієрархічній мережі доходять до керованих адресатів і реалізуються ними в принципі автоматично, в децентралізованій, частково ієрархічній, частково економічній, тобто квазіринковій, системі не завжди доходять до адресатів і не завжди виконуються ними. Управління стає симбіозом адміністративних та економічних дій.

Якщо додатково врахувати, що й сам внутрішній економічний механізм є об'єктом практично постійного реконструювання, корекції та аналізу, то загальна складність управління в децентралізованій системі може перевершувати складність управління в її централізованому варіанті.

Одним із головних у контексті реструктуризації та розукрупнення є питання про те, які саме підрозділи підприємства залишати в складі його структурного ядра, які переводити в прикордонну смугу всередині цього підприємства, надаючи їм максимально обґрунтовану самостійність, а які виводити за його межі в інтеграційний простір. Це питання, що відноситься до дезінтеграційної політики, має й інтеграційне віддзеркалення: які з самостійних підприємств у сфері горизонтальної дії підприємства заслуговують на приєднання (включення до складу підприємства з певною мірою самостійності), які – включення в інтеграційну смугу.

Скорочення кількості ланок управління в системі поєднується, як правило, з тенденцією до зменшення розмірів виробничих відділень і, відповідно, до збільшення їх числа. Як свідчить досвід, економія на масштабах, що характерна для періоду панування масових великосерійних виробництв, усе більше поступається економії на різноманітності, яка більше відповідає диференційованим виробництвам і ринкам.

Чимале значення мають також нові можливості мотивації працівників у менших за розмірами організаціях.

Велика (більша двох) кількість ієрархічних ланок веде до втрати безпосереднього контакту працівників з керівницт-

вом, знижує їх впевненість у власній значущості й потребі, негативно впливає на їх вмотивованість та продуктивність. Крім того, збільшення кількості ланок призводить до зростання числа штабних служб, до подовження й формалізації процедур ухвалення рішень, до підвищення вірогідності вихолощення новаторського духу поданих знизу пропозицій в ході численних міжрівневих узгоджень, до загальної бюрократизації управління.

Висновки

Рекомендації таких визначних консультантів світового рівня, як І. Ансофф, Олвін Тоффлер чи одного з найкращих відомих і парадоксальних спеціалістів з питань реструктуризації підприємств Т. Пітерса стосовно конструктивної реорганізації систем управління корпораціями в США, є досить слушними і корисними для вирішення аналогічних проблем вітчизняних підприємств: в умовах нестабільної економіки чим суттєвіші, частіші й загрозливіші зміни зовнішнього середовища – економічного, науково-технічного, соціально-політичного, тим більш стійкою та гнучкою до зовнішніх подразнень має бути компанія, аби з успіхом використати сприятливі можливості, що виникають в її середовищі, для забезпечення максимуму вигод.

При цих умовах реальна децентралізація та певна демократизація управління – це економічна необхідність.

Література

1. Краснова В. Реформ бояться – в бизнес не ходитъ // Эксперт. – 1998. – №4 (121). – С. 28–30.
2. Развитие малого бизнеса на основе реорганизации крупных предприятий: методическое пособие. – Москва – Чебоксары: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1997. – 72 с.
3. Адаптация организационной структуры предприятия к рыночным условиям / Информационно-методический материал МОТ. – 45 с.
4. Биркгоф Г. Теория структур. – М.: ИЛ, 1952. – 407 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙ НА ПОЛІТИКА

О.В. ЛИПЧАНСЬКА,
к.е.н., доцент, Університет економіки і права «КРОК»

Аналіз проблем застосування показників ефективності та норм рентабельності в процесі впровадження інвестиційних проектів

Основною умовою організації аналізу інвестицій є визначення відповідності інвестиційної політики стратегічним цілям підприємства, що знаходить вираження в підвищенні ефективності господарської діяльності кожного підприємства. Оцінка показників ефективності та норм рентабельності інвестицій – основні елементи інвестиційного аналізу.

Основным условием организации анализа инвестиций является определение соответствия инвестиционной политики стратегическим целям предприятия, которые находят выражение в повышении эффективности хозяйственной деятельности каждого предприятия. Оценка показателей эффективности и норм рентабельности инвестиций – основные элементы инвестиционного анализа.

Defining compliance of investment policy with the company's strategic goals, to which belongs efficiency growth of each company's business activity, is the main condition for carrying out an investment analysis. Estimation of investments efficiency indicators and profitability standards are the key elements of investment analysis.

Постановка проблеми. Дослідження показали, що у впровадженні інвестиційних проектів використовуються показники, які відображають ефективність реалізації проекту, при цьому застосовуються різні методи аналізу інвестицій, які розрізняються за масштабами витрат, строками використання та результатами.

У статті розкривається теоретичне обґрунтування з метою вивчення показників ефективності та норм рентабельності в процесі впровадження інвестиційних проектів. З огляду на використання інвестицій, що не потребують значних капітальних вкладень, та реалізацію більш масштабних інвестицій, що вимагають інвестиційних витрат, стає необхідним аналіз великої кількості факторів і, як наслідок, проведення складних розрахунків, а також уточнення методів оцінки ефективності. Аналіз інвестицій показує, що зростання змін, які виникають за результатами господарської діяльності підприємства, вимагає точніших розрахунків грошових потоків і методів оцінки ефективності інвестицій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз існуючих проблем практичного застосування сучасних методичних розробок з питань розрахунку інвестицій та досліджень, заснованих на розробках вітчизняних і закордонних вчених в області теорії та методології оцінки інвестиційних проектів, свідчить про те, що особливу актуальність здобувають методи аналізу оцінки ефективності інвестиційних проектів, впливу ефективності інвестицій на ефективність господарської діяльності організацій, що реалізує інвестиційний проект. Значний внесок у розвиток цієї теорії і методології в останні роки, а також висвітлення питань, пов'язаних з аналізом інвестиційних процесів, було досліджено в роботах таких авторів: М. Беренс, П.В. Хавранек, С. Шмидт, Г. Бірман, D.A. Mayers, F.K. Reily, проблемам визначення економічної ефективності інвестиційних процесів присвячені праці Г.Т. Корн і Д. Норткотт.

Однак питання щодо оцінки ефективності капітальних вкладень недостатньо досліджені різними авторами і вимагають подальшої розробки.

Мета статті. Аналізуючи застосування методичних розробок з оцінки ефективності інвестицій, можна відзначити, що важливим стає проведення розмежування інвестиційних проектів та формування адекватної сучасним умовам методики оцінки ефективності і наступного відбору інвестиційних проектів на основі запропонованої системи методологічних принципів [1, с. 268].

До числа ключових проблем практичного застосування існуючих офіційних методичних рекомендацій відноситься проблема визначення і єдиності внутрішньої норми рентабельності E_{BH} . Проблеми, пов'язані з E_{BH} , можна розділити на дві групи: проблеми обчислення показника і проблеми застосування показника.

Виклад основного матеріалу. Як показують дослідження питань кількісного визначення цього показника, в загальному випадку припустимо, що інвестиційний проект характеризується такими параметрами:

$$\begin{aligned} K_0, K_1, K_2, \dots, K_{n-1}; K_0 > 0, K_1 \geq 0, \dots, K_{n-1} \geq 0 \\ \Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_{n-1}, \Pi_n; \Pi_n > 0, \Pi_1 \geq 0, \dots, \Pi_{n-1} \geq 0, \end{aligned} \quad (1)$$

де K_0 – капітальні вкладення в інвестиційний проект (ІП) на початковому етапі реалізації; $K_0, K_1, K_2, \dots, K_{n-1}$ – капітальні вкладення за ІП у наступні роки; Π_n – прибуток за ІП в останній рік його життєвого циклу; $\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_{n-1}$ – прибуток за ІП у роки, що передують останньому року його життєвого циклу.

За умови (1) необхідно, щоб обов'язковим стало надходження капітальних вкладень на початковому етапі реалізації проекту ($K_0 > 0$) і прибутку – в останньому році ($\Pi_n > 0$). Капітальні вкладення являють собою інвестиції в основні кошти, витрати на дослідження, пов'язані із введенням нових технологій, випуском нової продукції і т.п. У зв'язку із цим капітальні вкладення мають випереджати прибуток. Це також відбито в умовах (1). Виходячи з рекомендацій західних і вітчизняних методик і використовуючи умови (1), можна в такий спосіб записати рівняння для визначення внутрішньої норми рентабельності E_{BH} :

$$\frac{\Pi_n}{(1 + E_{BH})^n} + \sum_{t=1}^{n-1} \frac{\Pi_t - K_t}{(1 + E_{BH})^t} - K_0 = 0. \quad (2)$$

Вважається за доцільне в даній науковій статті приділити увагу розгляду питань щодо існування та єдності позитивних рішень ($E_{BH} > 0$) рівняння (2). Для дослідження рівняння (2) введемо до розгляду наступну функцію:

$$\Phi = \Phi(E_{BH}; \Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_{n-1}, \Pi_n; K_0, K_1, K_2, \dots, K_{n-1}).$$

Тоді рівняння (2) можна записати у вигляді:

$$\Phi = \Phi(E_{BH}; \Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_{n-1}, \Pi_n; K_0, K_1, K_2, \dots, K_{n-1}) = 0 \quad (3)$$

Із цього рівняння видно, що E_{BH} є неявною функцією аргументів $E_{BH}, \Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_{n-1}, \Pi_n; K_0, K_1, K_2, \dots, K_{n-1}$. Вирішуючи дане рівняння, відносно E_{BH} буде одержано:

$$E_{BH} = \varphi(E_{BH}; \Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_{n-1}, \Pi_n; K_0, K_1, K_2, \dots, K_{n-1}). \quad (4)$$

У зв'язку з тим, що рівняння (2) є степеневим, функція φ у загальному випадку є багатозначною. Отже, рівняння (2) має безліч рішень і виникає проблема вибору єдиного прийняттого для оцінки інвестиційних проектів. Тепер варто розглянути докладніше питання існування і єдиності рішень рівняння (2) докладніше. Ліва частина рівняння (2) буде позначатися через функцію $F(E_{BH})$:

$$F(E_{BH}) = \frac{\Pi_n}{(1 + E_{BH})^n} + \sum_{t=1}^{n-1} \frac{\Pi_t - K_t}{(1 + E_{BH})^t} - K_0.$$

За змістом $E_{BH} \geq 0, 1 + E_{BH} > 0$. Тоді рівняння $F(E_{BH}) = 0$ буде еквівалентно рівнянню:

$$(1 + E_{BH})^n \times F(E_{BH}) = 0. \quad (5)$$

Введемо до розгляду нову функцію:

$$P(1 + E_{BH}) = (1 + E_{BH})^n \times F(E_{BH}) = \Pi_n + \sum_{t=1}^{n-1} (\Pi_t - K_t) \times (1 + E_{BH})^{n-t} - K_0(1 + E_{BH})^n \quad (6)$$

Введемо таке позначення: $1 + E_{BH} = x$. Тоді після попереднього множення на -1 вираз (6) можна переписати у вигляді:

$$P(x) = K_0 x^n + (K_1 - \Pi_1) x^{n-1} - \Pi_n. \quad (7)$$

Рівняння (5) набуде вигляду:

$$P(x) = 0. \quad (8)$$

Нас цікавить існування коріння рівняння (2) такого, як $E_{BH} \geq 0$. Це еквівалентно знаходженню коріння рівняння (8), що задовольняє умові $x \geq 1$.

Оцінка будь-якого інвестиційного проекту починається з перевірки виконання нерівності

$$\sum_{t=1}^n \Pi_t + \sum_{t=1}^{n-1} K_t > 0. \quad (9)$$

При виконанні нерівності (9) проект піддається подальшому економічному дослідженню.

Для подальшого дослідження рівняння (2) буде застосовано три таких алгебраїчних теореми:

1. Число позитивних коренів дійсного алгебраїчного рівняння:

$a_0 x^n + a_1 x^{n-1} + \dots + a_{n-1} x + a_n = 0$ або дорівнює числу N змінного знака в послідовності $\{a_0\}, \{a_1\}, \dots, \{a_n\}$ коефіцієнтів, або менше числа N на парне число.

2. Якщо функція дійсного аргументу $f(x)$ безперервна на сегменті $[a, b]$ і на його кінцях значення $f(a)$ і $f(b)$ має протилеж-

ні знаки, то між крапками а і у є хоча б один дійсний корінь рівняння $f(x)=0$. Якщо при цьому $f(x)$ має похідну, що не міняє знака на $[a, b]$, $f(x)$ монотонна на $[a, b]$, то корінь єдиний.

3. Припустимо $f(x)$ – аналітична функція змінного x на сегменті $[a, b]$. Якщо на кінцях $[a, b]$ вона приймає значення різних знаків, то між крапками а і в є непарне число корінїв рівняння $f(x)=0$. На кінцях інтервалу $(0, +\infty)$ функція $F(E_{BH})$ має різні знаки, отже рівняння (2) має хоча б один корінь.

Звідси витікає важливий висновок: при дотриманні умови (9) рівняння (2) завжди має, принаймні, одне позитивне рішення $E_{BH} > 0$.

Також варто розглянути, в яких випадках позитивне рішення рівняння (2) буде єдиним. Почнемо з дослідження ситуації послідовних потоків капітальних вкладень і прибутку. Така ситуація є можливою у інвестиційному проекті (1):

$$\begin{aligned} K_0, K_1, \Lambda, K_{j-1}; j \leq n-1, K_0 > 0, K_1 \geq 0, \Lambda, K_{j-1} \geq 0 \\ \Pi_j, \Pi_{j+1}, \Lambda, \Pi_n; \Pi > 0, \Pi_j \geq 0, \Lambda, \Pi_{n-1} \geq 0 \end{aligned} \quad (10)$$

У цьому випадку прибуток починає надходити тільки після здійснення всіх капітальних вкладень. Тоді функція $F(E_{BH})$ набуде вигляду:

$$\begin{aligned} F(E_{BH}) = \frac{\Pi_n}{(1+E_{BH})^n} + \frac{\Pi_{n-1}}{(1+E_{BH})^{n-1}} + \Lambda + \\ + \frac{\Pi_j}{(1+E_{BH})^j} - \frac{K_{j-1}}{(1+E_{BH})^{j-1}} - \Lambda - \frac{K_1}{(1+E_{BH})} K_0. \end{aligned} \quad (11)$$

З урахуванням умов (10) рівняння $F(E_{BH}) = 0$, де $F(E_{BH})$ обчислюється за формулою (11), що має, принаймні, одне позитивне рішення $E_{BH} > 0$. Відповідно до теореми 1, це рішення буде єдиним.

Таким чином, у випадку послідовних потоків капіталу та прибутку, рівняння (2) має єдине позитивне рішення. Однак і у цьому випадку виникають проблеми із застосуванням внутрішньої норми рентабельності: якщо ми будемо зіставляти капітальні вкладення і вибирати варіант за максимумом внутрішньої норми рентабельності, може виникнути протиріччя. Досліджуємо окремі випадки рівняння (2), коли послідовність потоків капіталу і прибутку порушена.

1. Результат розрахунку $n=1$. У цьому випадку рівняння (2) має вигляд:

$$F(E_{BH}) = \frac{\Pi_1}{1+E_{BH}} - K_0 = 0; \quad \Pi_1 > 0, K_0 > 0, \Pi_1 > K_0; \quad E_{BH} = \frac{\Pi_1 - K_0}{K_0}.$$

Вирішуючи це рівняння, одержимо висновок, що дане рішення позитивне і єдине.

2. Результат розрахунку $n=2$. Рівняння (2) набуде такого вигляду:

$$F(E_{BH}) = \frac{\Pi_2}{(1+E_{BH})^2} + \frac{\Pi_1 - K_1}{1+E_{BH}} - K_0 = 0; \quad K_0 > 0, K_1 \geq 0, \Pi_2 > 0, \Pi \quad (12)$$

$$\begin{aligned} \Phi(x) = K_0 x^2 + (K_1 - \Pi_1) x^2 - \Pi_2; \\ D = (K_1 - \Pi_1)^2 + 4 \times K_0 \times \Pi_2 > 0. \end{aligned} \quad (13)$$

3. Результат розрахунків $n=3$. У цьому випадку рівняння (2) набуде вигляду:

$$F(E_{BH}) = \frac{\Pi_3}{(1+E_{BH})^3} + \frac{\Pi_2 - K_2}{(1+E_{BH})^2} + \frac{\Pi_1 - K_1}{1+E_{BH}} - K_0 = 0. \quad (14)$$

де $\Pi_3 > 0, \Pi_1 \geq 0, \Pi_2 \geq 0; K_0 > 0, K_1 \geq 0, K_2 \geq 0$.

Рівняння (8) має вигляд:

$$\Phi(x) = K_0 x^3 + (K_1 - \Pi_1) x^2 + (K_2 - \Pi_2) x - \Pi_3 = 0. \quad (15)$$

Дослідивши проблеми єдності внутрішньої норми рентабельності інвестиційного проекту, варто перейти до проблем застосування внутрішньої норми рентабельності. Відповідно до сучасних вітчизняних і західних методик інвестиції в даний проект виправдані, якщо внутрішня норма рентабельності перевершує необхідну інвестором норму доходу на капітал.

У даній статті варто розглянути можливість застосування показника внутрішньої норми рентабельності в економічній оцінці та аналізі інвестиційних проектів [2].

При застосуванні E_{BH} для аналізу ефективності проекту щодо капітальних вкладень виникають такі проблеми:

1) внутрішня норма рентабельності визначається як рішення рівняння (2), тобто E_{BH} є неявною функцією від потоків інвестицій і прибутку: $F(E_{BH}, \Pi, K)=0$.

Запровадити вибір вірного з економічної точки зору рішення при $n \geq 3$ неможливо без остаточного обґрунтування E_{BH} . У цьому випадку варто відмовитися від застосування E_{BH} як критерію вибору та спробувати застосувати інші рекомендовані показники – індекс прибутковості J_θ і чистий дисконтний доход \mathcal{D}_θ . Ці показники визначаються за такими формулами:

$$E_\theta = \Pi_\theta - K_\theta; J_\theta = \frac{\Pi_\theta}{K_\theta} \text{ де } \Pi_\theta = \sum_{t=1}^n \frac{\Pi_t}{(1+d)^t}, \quad (16)$$

$$K_\theta = \sum_{t=0}^{n-1} \frac{K_t}{(1+d)^t}. \quad (17)$$

Різні інвестиційні проекти мають внутрішні норми рентабельності, що різко відрізняються, і частка їх може бути визначена по-різному на основі застосування існуючих методик.

Отже, E_{BH} , будучи критеріальною розрахунковою величиною, не виражає економічної сутності проекту капітальних вкладень. Таким чином, застосування внутрішньої норми рентабельності як критерію для відбору проектів призводить до таких проблем:

1. E_{BH} неоднозначно, рівняння (2) може мати кілька позитивних рішень і виникає проблема вибору, що може виявитися нерозв'язаною.

2. E_{BH} дуже чутлива до зміни параметрів проекту, і навіть при невеликій зміні параметрів може реагувати стрибкоподібною зміною, що не відповідає економічній дійсності.

3. Часто виходить, що $E_{BH} > 1$ і тоді будуть прийняті сильно ризикові проекти. З огляду на те що дисконтна ставка при нормальному впливі економічних процесів $0 < d < 1$, дане значення E_{BH} невиправдано.

4. E_{BH} не залежить від структури плану капітальних вкладень [3, с. 198].

Отже, E_{BH} задається неоднозначно, стрибкоподібно змінюється і не відповідає реальності, через наявність таких

випадків внутрішню норму рентабельності недоцільно застосовувати при аналізі інвестиційних проектів.

Тому слід зазначити, що внутрішня норма рентабельності не може в загальному випадку служити критеріальним показником при аналізі і виборі інвестиційних проектів. Більше того, у тих випадках, коли неможливо використати внутрішню норму рентабельності, неможливо використати і два інших показники – чистий дисконтний дохід та індекс прибутковості. Застосування цих двох показників не компенсує слабкість показника внутрішньої норми рентабельності і може призвести до таких же помилкових економічних висновків, як і при застосуванні $E_{вн}$ [4].

Висновки

Таким чином, у сучасних умовах представляється найбільш правильним сформулювати систему показників не із центром у вигляді внутрішньої норми рентабельності, а із центром у вигляді розрахункової величини рентабельності інвестиційного проекту [5].

Його розрахунок ведеться за формулою:

$$E_{\partial} = \frac{\Pi_{\partial сп}}{K_{\partial}}, \Pi_{\partial сп} = \frac{\Pi_{\partial}}{n},$$

де $\Pi_{\partial сп}$ – середньорічний дисконтований прибуток; Π_{∂} – загальна дисконтована величина прибутку, обумовлена за формулою (16); K_{∂} – загальна дисконтна величина капітальних вкладень, обумовлена за формулою (17); n – тривалість життєвого (або розрахункового) циклу інвестиційного проекту.

У цьому випадку оцінка інвестиційних проектів буде здійснюватися на основі нерівності $E_{\partial} \geq E_x$ де E_x – по колишньому ціна капіталу. Дана нерівність має гарну економічну ін-

терпретацію. Прибутковість E (рентабельність) і розміщення інвестицій має бути не нижче середньої вартості залучення коштів E_{∂} , тобто підприємство повинне одержувати економічну маржу від реалізації проекту капітальних вкладень. дисконтна ставка d може бути обрана вище, ніж E_x , виходячи з рівня інфляції і ризику. У зв'язку із цим оцінка інвестиційних проектів у загальному випадку може проводитися зі співвідношення:

$$E_{\partial} \geq d \geq E_x. \quad (18)$$

Таким чином, виходить, що застосування внутрішньої норми рентабельності для оцінки ефективності проекту капітальних вкладень суперечить економічно об'єктивній нерівності (18).

Узагальнюючі все вище викладене, варто зробити такий висновок, що потенціал інвестиційного проекту та можливості його подальшого розвитку дозволить виділити пріоритетні проекти з урахуванням їхнього впливу на розвиток підприємств та економіки, що свідчить про доцільність застосування вищевказаних методик в Україні.

Література

1. Хавранек П.М. Посібник з оцінки ефективності інвестицій / Беренс В., Хавранек П.М., Пер. з англ. – 2-ге вид. і доп. – М.: АТЗТ «Интерэксперт», 2005. – 528 с.
2. Корн Г. і Т. Довідник по математиці для науковців і інженерів / Корн Г. і Т. – М.: Наука, 2003.
3. Бірман Г. Економічний аналіз інвестиційних проектів / Шмидт С., Бірман Г., пер. з англ. – М.: Банки і біржі, ЮНИТИ, 2003. – 198 с.
4. Mayers D.A. Investments: analysis and management / Mayers D.A. – NY., 1961.
5. Reily F.K. Investments / Reily F.K. – Chicago, 1986.

О.В. МИХАЙЛОВСЬКА,
докторант, Інститут міжнародних відносин НАУ

Шляхи розбудови інформаційної інфраструктури України та інтеграція у глобальний інноваційно-інвестиційний процес

У статті розглянуто шляхи розбудови інформаційної інфраструктури в Україні в контексті забезпечення ефективної інтеграції в глобальний інноваційно-інвестиційний процес. Особливу увагу зосереджено на елементах інформаційної інфраструктури, які забезпечують передачу відповідної інформації у світовий інформаційний простір.

В статье рассмотрены пути расширения информационной инфраструктуры в Украине в контексте обеспечения эффективной интеграции в глобальный инно-

вационно-инвестиционный процесс. Особое внимание сосредоточено на элементах информационной инфраструктуры, которые обеспечивают передачу данной информации в информационное пространство.

In given article the ways of Ukraine's informative infrastructure construction are considered in the context of effective integration in global innovative investment process providing. Specially attention it is concentrated on elements of informative infrastructure, which provide

transmit of corresponding information to global information space.

Постановка проблеми. Інформаційна інфраструктура є технічним базисом інформаційного простору та його найважливішою характеристикою [2, 5, 9, 13, 14]. На сучасному етапі значна кількість дослідників, на наш погляд, обґрунтовано пов'язують рівень розвитку інформаційної інфраструктури з інтенсивністю та ефективністю інноваційно-інвестиційних процесів в країні, регіоні, на окремому підприємстві [2, 7, 8, 11–13, 15]. Проте увага на розбудові інформаційної інфраструктури в наукових колах, на нашу думку, надмірно концентрується на тих її складових які забезпечують прийом інформації з відповідних сегментів глобального інформаційного середовища [2–4, 7, 10]. Звичайно, ми не заперечуємо важливість даних елементів інфраструктури. Необхідним є і розвиток GRID-інфраструктури для забезпечення наукових досліджень, що дозволить створити національну GRID-інфраструктуру та інтегрувати її до європейської GRID-інфраструктури EGEE (Enabling Grids for E – science) [3–4]. На наш погляд, подальшого розвитку потребує і науково-освітня інформаційна мережа URAN з інтеграцією до європейської інформаційної мережі GEANT. Повноцінний розвиток даної мережі дозволить забезпечити більшу інтеграцію вітчизняної освіти та науки до глобального середовища наукової діяльності, і це підвищить ефективність інноваційних процесів в Україні.

Однак такого типу інфраструктура здебільшого орієнтована на прийом інформації з глобального інформаційного середовища, ніж на її передачу з вітчизняного сегменту. На наш погляд, для того, щоб ефективно інтегруватися у світовий інноваційно-інвестиційний процес, головний акцент в площині інформаційної інфраструктури має здійснюватися на тих елементах, які забезпечують зберігання та передачу у відповідні сегменти глобального інформаційного простору інформації про вітчизняні об'єкти інвестицій: підприємства, окремі інноваційні проекти, наукові ідеї чи задуми які можуть викликати інтерес у іноземних інвесторів: корпорацій чи приватних осіб.

Метою статті є окреслення шляхів розбудови інформаційної інфраструктури, яка забезпечить ефективну передачу інформації щодо України в глобальний інформаційний простір, а відтак і сприятиме інтеграції України в глобальний інноваційно-інвестиційний процес.

До інформаційної інфраструктури відносять все те, що забезпечує створення, зберігання й циркуляцію інформаційних потоків [6, 15]. Залежно від технологій, які використовуються для створення, зберігання та поширення інформації, можна виділити чотири сегменти інформаційного простору: телесегмент, радіосегмент, інтернет-сегмент, сегмент паперових носіїв інформації. Якщо для створення іміджу країни (в тому числі й інвестиційного), загального уявлення про макросередовище в ній продовжують певну роль відігравати теле-, радіосегменти та друковані засоби

інформації [14], то щодо конкретних об'єктів інвестицій домінуючим є інтернет-сегмент [5]. Тенденціями 21-го століття можна вважати все більшу роль Інтернету в інформаційному забезпеченні інвестиційних та інноваційних процесів [6]. Необхідність розбудови інформаційної інфраструктури постійно підкреслюється різними дослідниками [2–4, 7–15], однак лише в деяких випадках вказується на необхідність створення такої інфраструктури, яка б надавала можливість отримати в глобальному інформаційному просторі інформацію про потенційні об'єкти інвестування в Україні (напр. [8]). Основна увага дослідників концентрується на такій інфраструктурі, яка дозволить використати знання, накопичене іноземними дослідниками. Тому не вирішеною частиною проблеми є дослідження шляхів розбудови елементів інфраструктури, які забезпечать доступ до інформації про об'єкти інвестування на рівні існуючих підприємств, інноваційних проектів та наукових досліджень в глобальному світовому просторі.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція в світовий інноваційно-інвестиційний процес може вважатися ефективною, на нашу думку, тоді, коли буде збільшуватися надходження іноземного капіталу на всі рівні інноваційно-інвестиційного процесу: існуючі підприємства, інноваційну діяльність, наукові дослідження.

Однією з необхідних умов, на наш погляд, є наявність та доступність інформації у глобальному інформаційному середовищі про відповідні об'єкти на території України.

Для структурування інформаційне середовища інноваційно-інвестиційної діяльності доцільно поділити на три сегменти, які відображають інформацію щодо:

- макросередовища інноваційно-інвестиційної діяльності;
- об'єктів інвестицій – діючих підприємств (інвестиції без зміни технологій);
- об'єктів інвестицій, які стосуються глибинних рівнів інноваційно-інвестиційного процесу.

Відповідно для кожного сегменту необхідно поділити інформаційну інфраструктуру на три групи за функціональним призначенням:

- 1) створення (генерування інформації);
- 2) зберігання створеної інформації (відображення на інформаційних ресурсах);
- 3) прийом-передача інформації з/в глобальне інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності.

Для сегменту інформації про підприємства-об'єкти інвестицій схема інформаційної інфраструктури для інвесторів наведена на рис. 1.

На першому рівні інформаційної інфраструктури інформація про об'єкти інвестицій відображається в єдиній загальнодоступній безкоштовній базі даних ДКЦПФР та двох-трьох спеціалізованих ресурсах, а також ресурсах фондових бірж та торговельних систем. На даний момент оприлюднення інформації про емітентів здійснюється на семи інформаційних ресурсах. Тому необхідно їх скоротити.

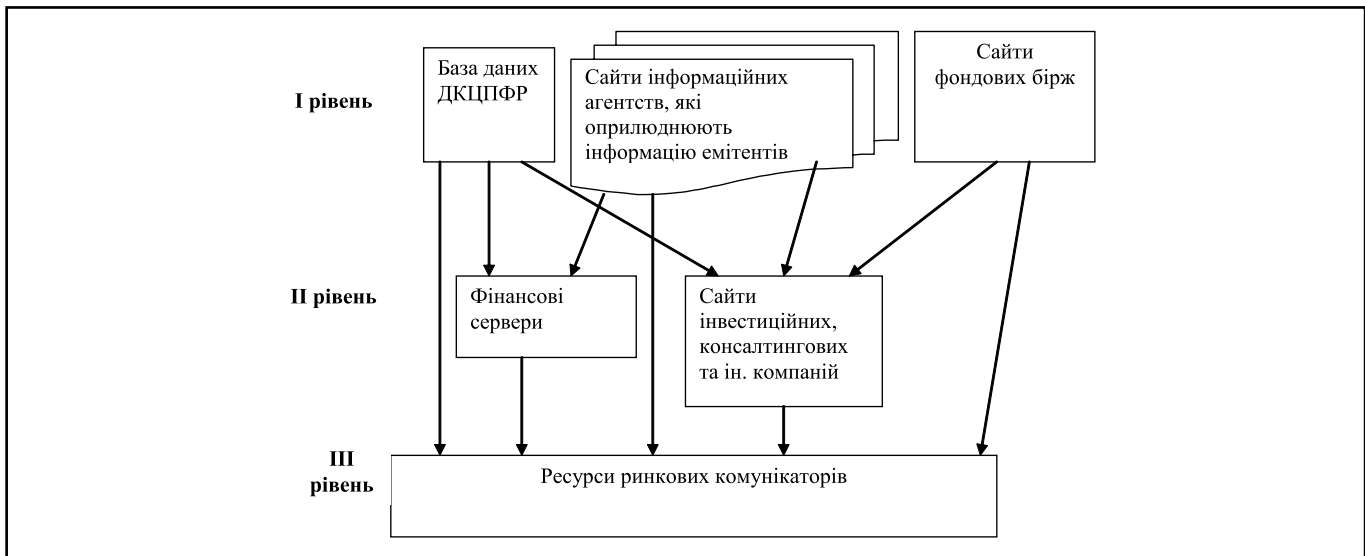


Рисунок 1. Трирівнева модель інфраструктури сегмента інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності, де відображається інформація про об'єкти інвестицій*

* Розроблено автором.

Дана інформація має бути повністю безкоштовною для будь-яких користувачів.

На другому рівні даного сегменту інформація відображатиметься на інформаційних ресурсах спеціальних консалтингових компаній, фінансових серверах інформаційних агентств тощо.

На третьому рівні інформація відображатиметься на інформаційних ресурсах видань, які відносяться до масових комунікаторів (веб-сайти газет, різного роду бізнес-портали тощо).

При тому, що ядро даної інфраструктури сформовано, зауважимо, що необхідним є її якісне вдосконалення на всіх рівнях. На першому рівні суттєвого вдосконалення потребує, на наш погляд, база даних ДКЦПФР та Агентства розвитку інфраструктури фондового ринку. Зокрема, обидва інформаційні ресурси є україномовними. Знайти інформацію про емітентів та їх звітність в англійськомовному варіанті неможливо. Обидва ресурси фактично є інтегрованими в глобальне середовище інвестиційної діяльності через пошукові інтернет-машини. Але малоімовірно, що іноземні інвестори будуть здійснювати запити на українській мові. Тому ми вважаємо, що обидві бази повинні мати англійськомовні та російськомовні копії, а в перспективі доцільно здійснювати копії і на інших мовах (китайській, німецькій та ін.).

Окрім того, потребує вдосконалення система пошуку на сайті даного агентства www.smida.gov.ua, де розміщена база інформації про вітчизняні підприємства. На даний момент (липень 2009 року) інформація за запитом видається по розділу, зі сторінки якого здійснено запит (з головної сторінки видається лише інформація з розділу новини та коротка інформація про емітента). Вважаємо, що доцільно відображати в результаті пошуку всю наявну інформацію про підприємство. Крім того, щоб переглянути звітність за базою ДКЦПФР, необхідно ввести код ЄДРПОУ, що досить

незручно для інвестора. На наш погляд, необхідно переробити систему пошуку даного сайту, щоб вона давала можливість знаходити звітність емітентів за назвою (на українській та англійській мові).

У базі Агентства розвитку інфраструктури фондового ринку (в новій версії) представлена звітність емітентів лише за 2007–2008 роки. На нашу думку, доцільно зобов'язати інформаційні агентства, де відображена інформація емітентів за всі роки, передати її в обов'язковому порядку для формування єдиної бази інформації про корпорації в Україні за максимальну кількість періодів. Це дасть можливість інвесторам, які самостійно аналізують первинну інформацію значно збільшити інформаційну базу.

Окрім того, ми вважаємо, що необхідним є розміщення посилань на обидві бази даних на якомога більшій кількості вітчизняних та іноземних інформаційних ресурсах, що забезпечить незалежну від пошукових машин інтегрованість у глобальне інформаційне середовище.

Потребують вдосконалення і інформаційні ресурси фондових бірж. На нашу думку, необхідно встановити перелік мінімальних вимог до відображення інформації на сайтах фондових бірж. Зокрема, кожна фондова біржа повинна мати своєму інформаційному ресурсі розділ «Огляд і прогноз макросередовища», який має поновлюватися не рідше раз на місяць. Графічна інформація, на нашу думку, повинна надаватися за щоденними даними з зазначенням ціни відкриття/закриття та максимуму/мінімуму за кожний день торгів.

Необхідно укласти угоди між усіма українськими біржами про створення єдиного українського інтернет-ресурсу, де відображалися б результати торгів та котирування емітентів, цінні папери яких котируються на різних біржах. Пропонована нами структура даного ресурсу наведена на рис. 2.

У даний ресурс ми пропонуємо включити чотири розділи. Перший розділ «Макросередовище» має містити інформацію

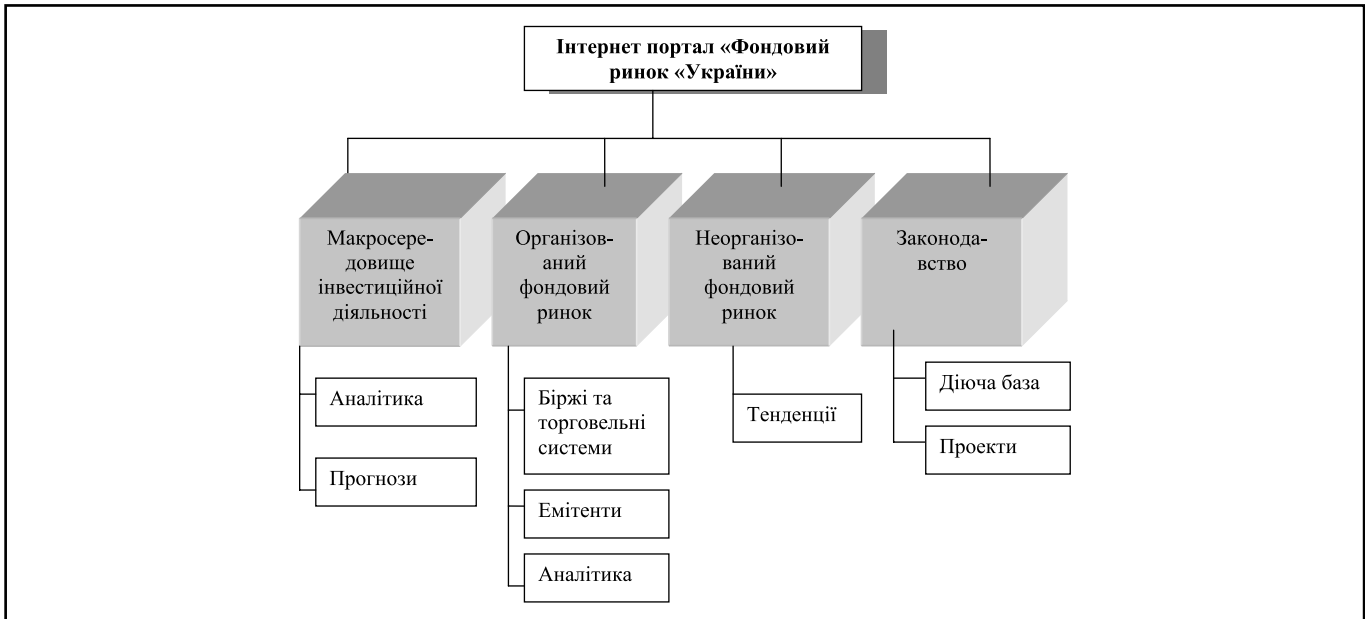


Рисунок 2. Структура інформаційного інтернет-ресурсу «Фондовий ринок України»*

* Розроблено автором.

щодо макросередовища інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні. Особливості його інформаційного наповнення будуть окреслені дещо нижче при розгляді сегменту відображення інформації про макросередовище в Україні.

Центральним розділами даного інформаційного ресурсу ми вважаємо розділи «Організований фондовий ринок» та «Неорганізований фондовий ринок». У першому розділі пропонується здійснювати зведення інформації по всім організованим фондовим ринкам в Україні. Для цього необхідно, на нашу думку, зобов'язати відповідною постановою ДКЦПФР всі фондові біржі та торговельні системи надавати інформацію в режимі реального часу суб'єкту, який буде управляти даним ресурсом (може бути державний орган).

У розділі «Неорганізований ринок» ми пропонуємо акумулювати інформацію про тенденції на неорганізованому фондовому ринку, який за оцінками спеціалістів має значно більшу питому вагу, ніж організований [13]. Ми розуміємо всю складність пошуку та систематизації інформації про даний сегмент, тому пропонуємо укласти на основі тендеру угоди про щоденні огляди (в ретроспективі чи поточного стану) тенденцій на неорганізованому фондовому ринку з однією або кількома консалтинговими фірмами.

Розділ «Законодавство» має містити повну нормативну базу, що регулює інноваційно-інвестиційну діяльність в Україні в українському та англійському варіанті з усіма доповненнями та поправками. Для цього необхідно забезпечити фінансування впорядкування та перекладу відповідних нормативних документів та наступний моніторинг змін до них.

Створення пропонованого вище ресурсу дозволить в одному місці інформаційного простору зберігати інформацію про весь організований фондовий ринок України. В перспективі, зважаючи на високу питому вагу неорганізованого фондового ринку, доцільно створювати окремий відділ моні-

торингу неорганізованого фондового ринку. Вважаємо, що такий ресурс, маючи, англійську версію, стане важливою точкою доступу до інформації про українські об'єкти інвестицій як з боку портфельних іноземних інвесторів, так і інвесторів, які здійснюють (мають намір здійснити) прямі інвестиції.

Щоб забезпечити якомога повнішу інтеграцію в глобальне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності, даний ресурс має бути оптимізований під усі найбільш популярні у світі пошукові системи та забезпечений достатньою інтернет-рекламою.

Розглянемо напрями розбудови інфраструктури того сегмента інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності, де відображається інформація про макросередовище в Україні. Трирівнева модель інфраструктури даного сегменту наведена на рис. 3.

На першому рівні даного сегмента логічним є розміщення інформації про макросередовище на безкоштовній основі на сайті Державного комітету статистики України та сайтах його регіональних управлінь, НБУ, уряду та міністерств. Інформація, розміщена на даному рівні, має бути доступною обов'язково на безкоштовній основі.

Другий рівень, як і у випадку сегмента, де відображається інформація щодо об'єктів інвестицій, утворюватиметься інформаційними ресурсами спеціалізованими комунікаторами інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності, тобто суб'єктами, основний вид діяльності яких – надання інформаційних послуг інвесторам. До таких суб'єктів відносяться консалтингові компанії, консультаційні та аналітичні центри, групи та ін. Інформація, розміщена на даному рівні є аналітично обробленою інформацією, отриманою з першого рівня. Вона може бути як платною, так і безкоштовною, залежно від ринкової політики в кожному окремому випадку.

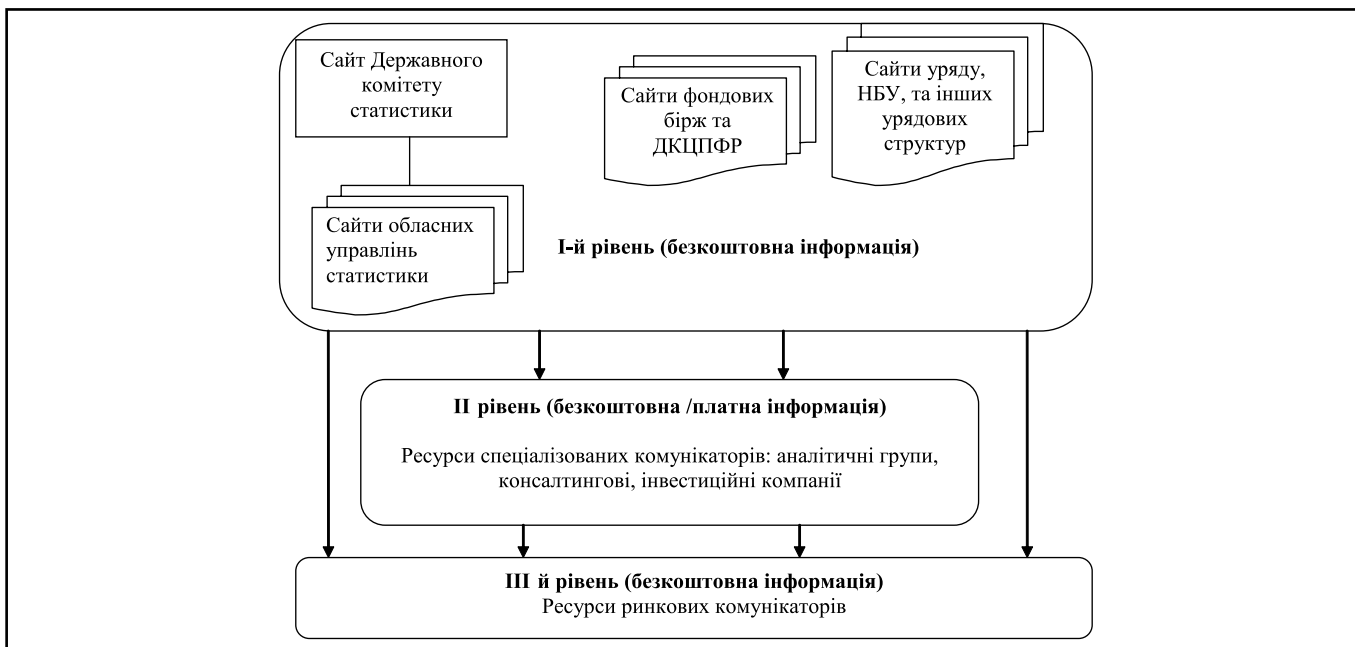


Рисунок 3. Трирівнева модель сегмента інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності, де відображається інформація про макросередовище в Україні*

* Розроблено автором.

Третій рівень даного сегменту – ресурси ринкових комунікаторів, на яких відображається інформація щодо макросередовища з ресурсів першого та другого рівня.

Для того щоб створити систему, з якої інформація про вітчизняну інноваційну та наукову сферу могла б потрапляти у відповідні сегменти глобального інформаційного простору, ми пропонуємо створити окремий інформаційний ресурс: «Інтернет-портал «Україна науково-технічна».

Концептуальна схема структури даного інформаційного ресурсу наведена на рис. 4.

На даному інформаційному ресурсі ми пропонуємо створити п'ять розділів.

Інформаційне наповнення розділу «макросередовище» розглянуто вище.

Вважаємо за потрібне окремо спинитися на інтеграції в інформаційний простір і через нього у світовий інноваційно-інвестиційний процес спеціальних структур, покликаних прискорювати інноваційні процеси в Україні: технопарків.

Станом на 2009 рік загальна чисельність технопарків в Україні становить шістнадцять, із яких зареєстровано 12 [1]. Як правило, більшість фахівців пов'язують негативну динаміку розвитку технопарків в Україні з відміною державної підтримки технологічних парків у вигляді податкових пільг для виконавців проектів [1].

Звичайно, ми погоджуємося з тим, що державна підтримка таких інноваційних структур, як технологічні парки, потрібна, однак у контексті даної роботи вважаємо за потрібне звернути увагу на те, що технологічні парки в Україні відсутні у інформаційному просторі. 7 з 16 технопарків не мають будь-якого інтернет-ресурсу, крім того, три технопарки мають описові сторінки на ресурсах інших, нехай і споріднених з ними організацій. Чотири технопарки не мають навіть електронних адрес для зв'язку. Дослідження шести технопарків, які мають власні інтернет-ресурси, проведене нами станом на липень 2009 року, показало, що в жодному технопарку не має інформації, орієнтованої на



Рисунок 4. Схема структури інтернет-порталу «Україна науковотехнічна»*

* Розроблено автором.

майбутнє. Доступна інформація лише про проекти, які уже реалізуються та напрями роботи технопарку. На даних ресурсах відсутні бізнес-пропозиції про певні напрями досліджень, які могли б бути при відповідному фінансуванні доведені до конкретних інноваційних технологій чи продуктів.

Тому ми пропонуємо в рамках порталу «Україна науково-технічна» ввести окремий розділ «Технопарки України».

У даному розділі мають бути представлені всі технопарки України. Обов'язковим має бути відображення інформації про критерії відбору інноваційних проектів (дана інформація з незрозумілих причин відсутня на ресурсах жодного технопарку). Така інформація підвищить прозорість затвердження проектів. Крім того, ще одним з елементів, який, на наш погляд, має бути присутнім у даному підрозділі, є база інноваційних ідей. Ми вважаємо, що необхідно відійти від існуючої практики відображення інформації про діяльність технопарку за звітністю (про проекти, які виконуються і які вже виконано) до відображення інформації за пропозицією. Адже кожен технопарк створено при відповідній науковій установі. Тому логічно було б відображати в інформаційному просторі ті ідеї, які могли б бути розвинені при відповідному фінансуванні до нових технологічних рішень. Інакше потенційний інвестор просто не матиме інформації, чи може бути реалізовано в рамках технопарку певний проект, який би його зацікавив. Причому дана інформація має періодично оновлюватися і бути актуальною.

Розділ «База інноваційних ідей» (рис. 4) – основний ресурс про потенційні об'єкти інвестування на глибинних рівнях інноваційно-інвестиційного процесу. В дану базу ми пропонуємо включити ті ідеї чи проекти, які можуть реалізуватися вітчизняними дослідниками в загальному режимі інвестиційної діяльності.

Для уніфікації подачі інформації до бази ми пропонуємо заповнювати «Паспорт інноваційної ідеї», зразок якого необхідно розробити та затвердити. Заповнювати дану форму найдоцільніше в інтерактивному режимі безпосередньо на порталі після реєстрації автора ідеї. З метою впорядкування даних у базі, поле сфери застосування можна заповнюватися способом вибору пропонованих значень зі списку, що розкривається при натисканні на дане поле. За даними значеннями пропонується здійснювати і рубрикацію інноваційних ідей (наприклад: розпізнавання зображення, підвищення довговічності покривельних матеріалів і т.п.). Зрозуміло, що одразу встановити вичерпний перелік сфер застосування неможливо, тому даний список повинен мати можливість редагування адміністратором бази.

З метою інтеграції у глобальне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності через інтернет-пошук машини паспорт інноваційної ідеї має автоматично перекладатися на англійську мову, для чого можна застосувати системи машинного перекладу. Однак враховуючи, що багато інноваційних ідей можуть стосуватися вузькопрофесійних сфер зі специфічною термінологією, необхідно надати можливість автору ідеї при заповненні переглядати англомовний

варіант та коригувати терміни, які система машинного перекладу не змогла перекласти або переклала неправильно.

База інвестиційних пропозицій має містити інформацію про бажані об'єкти інвестування в інноваційній сфері для інвесторів. Заповнення такої бази ми пропонуємо вести як в режимі онлайн інвестором при реєстрації, так і введенням даних адміністраторів по заповненим формам в режимі офлайн. Для цього доцільно встановити відповідні зв'язки з відповідальними особами ТНК, іноземних наукових установ, венчурними фондами і т.п. та періодично пропонувати заповнити їм відповідні форми.

Для більшого використання можливостей ІКТ потрібно програмними засобами створити можливість залишати коментарі зареєстрованим користувачам порталу як за кожною інноваційною ідеєю так і за інвестиційною пропозицією. Це дасть можливість налагодити додаткові інформаційні потоки між інвесторами та дослідниками.

Інноваційні ідеї, на наш погляд, доцільно розміщувати без експертизи з боку спеціалізованих органів. Єдиним критерієм має бути правильність заповнення інформаційної форми. Ми виходимо з того, що даний інформаційний ресурс повинен створити ринок інноваційних пропозицій та інвестиційних ідей, а тому відбір ідей та пропозицій буде здійснюватися ринковими механізмами.

Ще одним розділом порталу ми пропонуємо ввести електронну базу наукових робіт. При цьому, на відміну від такої бази в Центральній бібліотеці ім. Вернадського, до її складу ми пропонуємо включати робочі варіанти наукових праць (так звані *working paper* та *discussion paper*), не виключаючи і роботи, опубліковані в друкованих виданнях. Суть таких робочих варіантів в тому, що розміщуючи роботу в інтернет-просторі, науковець може отримувати в інтерактивному режимі коментарі, спілкуватися через Інтернет та по телефону (пошті) з іншими науковцями по даній темі та допомагати дану роботу, доводячи її до більш високого наукового рівня, після чого вона може бути опублікована в фахових виданнях. Така база зменшить інформаційну асиметрію, яка зараз простежується в Україні: багато говориться і децю робиться для забезпечення доступу вітчизняних науковців до електронних баз робіт іноземних авторів, але майже нічого не робиться, щоб надати доступ іноземним колегам до здобутків українських науковців. На наш погляд, це прискорить інтеграцію вітчизняної науки у відповідні сегменти світового інформаційного простору.

Висновки

При наявності певною мірою розвиненої інформаційної інфраструктури в Україні загалом, слід відзначити фактично повну відсутність тих її елементів, які б забезпечили інтегрування вітчизняної науки та економіки в глобальний інноваційно-інвестиційний процес. Не може не викликати певну насторогу асиметрія в розбудові інформаційної інфраструктури, коли основні акценти робляться на споживанні інфор-

мації, створеної в інших країнах. На наш погляд, щоб ефективно інтегруватися в глобальний інноваційно-інвестиційний процес, необхідно створення та розвиток таких елементів інфраструктури, які б забезпечували зберігання інформації про економіку країни, окремі об'єкти інвестування: реальні підприємства чи наукові проекти та передачу її у відповідні сегменти світового інформаційного середовища. Запропоновані в даній статті такі елементи можуть стати основою такої інформаційної інфраструктури, яка підвищить доступність інформації про вітчизняну інвестиційну сферу та сферу науки та інновацій в глобальному інформаційному просторі. Звичайно, ми розуміємо, що забезпечення інтегрованості в глобальний інформаційний простір є необхідною, але не достатньою умовою ефективної інтегрованості в світовий інноваційно-інвестиційний процес, мірою якої є темпи та обсяги іноземного інвестування в економіку та наукові дослідження. Не менш важливе значення мають і заходи на всіх рівнях управління по збільшенню інвестиційної привабливості України у створенні сприятливих умов для фінансування іноземним капіталом вітчизняної економіки та сфери досліджень.

Зрозуміло, що паралельно вище запропонованим заходам потрібно здійснювати подальший розвиток внутрішньої інформаційної інфраструктури: збільшення пропускної здатності ліній Інтернету, зокрема бездротових, розвиток локальних мереж та ін. Однак ключовим моментом, який сприятиме інтеграції вітчизняних сегментів у світовий інноваційно-інвестиційний процес на всіх рівнях, є розбудова тих елементів інфраструктури, які забезпечать вихід інформації, яка відображає стан розвитку інноваційно-інвестиційних процесів та відповідні об'єкти інвестицій (підприємства, інноваційні проекти, наукові дослідження) у глобальне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності.

Літератури

1. Аналіз діяльності технологічних парків України у 2008 та на початку 2009 років – http://www.mon.gov.ua/science/innovation/analiz2008_2009.doc
2. Антипин Е.Г. Построение инновационной базы знаний Украины // Систем. технології. – 2004. – №1. – С. 149–154. – Бібліогр.: 6 назв.
3. Бойко Ю.В., Зинов'єв М.Г., Свістунов С.Я., Судаков О.О. Український академічний Грід: досвід створення і перші результати експлуатації // Мат. машини і системи. – 2008. – №1. – С. 67–85.
4. Матов О.Я., Храмова І.О. Перспективні інформаційні технології та розвиток GRID-систем у високопродуктивних глобально-розподілених обчислювальних інфраструктурах корпоративної співпраці // Реєстрація, зберігання і оброб. даних. – 2004. – 6, №1. – С. 85–98. – Бібліогр.: 24 назв.
5. Михайловська О.В. Глобальне інформаційне середовище інвестиційної діяльності: сутність і структура // Актуал. пробл. економіки. – 2007. – №11. – С. 199–209. – Бібліогр.: 16 назв.
6. Михайловська О.В. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та їх роль у «новій» економіці XXI століття // Актуал. пробл. економіки. – 2006. – №10. – С. 159–169. – Бібліогр.: 18 назв.
7. Мусіна Л.А. Розбудова економіки знань як шлях підвищення конкурентоспроможності української економіки // НТІ. – 2004. – №2. – С. 3–10. – Бібліогр.: 4 назв.
8. Новаківський І.І. Інформаційні аспекти удосконалення національної інноваційної інфраструктури // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». Пробл. економіки та упр. – 2008. – №611. – С. 181–190. – Бібліогр.: 9 назв.
9. Петров В.В., Нестеренко О.В., Монастирецький М.Г., Шагалов В.Ю. Національні інформаційні ресурси. Проблеми формування, розвитку, управління і використання // Реєстрація, зберігання і оброб. даних. – 2001. – 3, №2. – С. 38–49. – Бібліогр.: 6 назв.
10. Плєскач В.Л. Формування ринку інформаційних послуг в Україні: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.02.03 / Н.-д. фін. ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2006. – 36 с.
11. Родионов І.І., Цвєткова В.А. Информационное обеспечение бизнеса в развитых странах // Библиотеки и ассоциации в меняющемся мире: новые технологии и новые формы сотрудничества: 10-я юбил. междунар. конф. «Крым 2003»: Тр. конф. – М., 2003. – Т. 2. – С. 699–711.
12. Саверченко О.О., Радзієвська Л.Ф. Проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку в Україні // НТІ. – 2003. – №2. – С. 35–38. – Бібліогр.: 5 назв.
13. Соснін О. Інформаційні проблеми розвитку інвестиційного клімату в Україні // Людина і політика. – 2003. – №1. – С. 94–101. – Бібліогр.: 7 назв.
14. Флюр О.М. Інтеграція України у світовий інформаційний простір: Автореф. дис... канд. політ. наук: 23.00.04 / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2004. – 18 с.
15. Яворський М.С. Системний підхід до формування інноваційної інфраструктури на базі регіональних центрів науково-технічної і економічної інформації // НТІ. – 2008. – №3. – С. 31–36. – Бібліогр.: 15 назв.

Є.А. БУЗОВСЬКИЙ,
професор, Національний університет біоресурсів та природокористування України,
В.А. СКРИПНИЧЕНКО,
доцент, Національний університет біоресурсів та природокористування України

Особливості адаптування інноваційних процесів та механізм їх функціонування в аграрних підприємствах

У статті розглянута інноваційна політика підприємства, особливості адаптування інноваційних процесів та механізм їх функціонування в аграрних підприємствах, проблеми прийняття та реалізація рішень стосовно розробки і впровадження у виробничу практику нововведень: нової технології, техніки, організаційних форм управління і методів господарювання. Зокрема, розглянуто основні складові інноваційної політики підприємства, а самоцілі й стратегії його розвитку, яка передбачає розробку обґрунтованих дій і правил (програм, проєктів) досягнення поставлених цілей, зважаючи на науково-технічний потенціал підприємства та його ринково-збутові можливості.

В статье рассмотрена инновационная политика предприятия, особенности адаптации инновационных процессов и механизм их функционирования на аграрных предприятиях, проблемы принятия и реализации решений относительно разработки и внедрения в производственную практику нововведений: новой технологии, техники, организационных форм управления и методов ведения хозяйства. В частности, рассмотрены основные составляющие инновационной политики предприятия, а именно цели и стратегии его развития, которая предусматривает разработку обоснованных действий и правил (программ, проектов) достижения поставленных целей ввиду научно-технического потенциала предприятия и его рыночно-бытовые возможности.

In the article the innovative policy of enterprise, features of adaptation of innovative processes and mechanism of their functioning, is considered in agrarian enterprises, problems of acceptance and realization of decisions in relation to development and introduction in production practice of innovations: new technology, technique, organizational forms of management and methods of menage. The basic constituents of innovative policy of enterprise are considered in particular, namely – to the purpose and strategy of his development, which foresees development of the grounded actions and rules (programs, projects) of achievement of the put aims, because of scientific and technical potential of enterprise and him market sale possibilities.

Постановка проблеми. Серед багатьох проблем, які вимагають невідкладного вирішення, важливе значення по-лягає в здійсненні заходів щодо переходу господарських систем до інноваційного типу розвитку.

Метою статті є розкриття напрямів до сталого розширення внутрішнього і зовнішнього ринку продукції сільсько-го господарства і продовольства.

Виклад основного матеріалу. В загальній структурі стратегічних пріоритетів суспільного розвитку в абсолютній більшості країн одним із першочергових визначається науково-технічний прогрес, а в аграрному секторі – сталий розвиток агропромислового виробництва на основі прискореного освоєння досягнень науки і техніки. Шлях до сталого розширення внутрішнього і зовнішнього ринку продукції сільського господарства і продовольства лежить через технічне й технологічне оновлення техносфери сільськогосподарських підприємств, адаптування всього ланцюга інноваційного процесу до ринкових відносин, нових підходів державної науково-технічної політики в аграрній сфері. Саме інноваційна спроможність нині має домінуючу, а можливо і вирішальну роль у визначенні кола учасників конкуренції в майбутньому, адже саме інновації дають змогу створити стратегічні переваги. Здатність ефективно використовувати інновації є найдієвішим інструментом для досягнення цілей продовольчої безпеки, захисту навколишнього середовища, підвищення продуктивності праці, залучення іноземних інвестицій, а також ключем до постійного поліпшення рівня і якості життя громадян.

Перехід господарських систем до інноваційного типу розвитку обумовлений об'єктивними причинами:

- переповненістю світового ринку товарами і послугами, знайти своє місце в якому можна, лише сформувавши власну ринкову нішу якісно нового товару;

- здатністю інноваційного товару створювати конкурентні переваги, що є складовою конкурентоспроможності та економічної стійкості суб'єкта господарювання в умовах невизначеного і мінливого ринкового середовища;

- світовою тенденцією індивідуалізації потреб, а отже споживчих характеристик товару.

Процес розвитку економіки країни та окремих підприємств на інноваційній основі характеризується динамікою показника наукомісткості виробництва. Висока наукомісткість продукції є ознакою її конкурентоспроможності. Нині в розвинутих країнах більша частина ресурсів спрямовується у сферу нарощування і передавання знань, а не в нарощування традиційного капіталу. Про це свідчать, зокрема, зусилля провідних країн світу в «збиранні умів» і зростання кількості вчених та інженерів, які працюють у науко-

во-технічній сфері цих країн. Однак не будь-які знання мають практичну цінність, є імпульсом для перетворень. Це можливо лише за умов, коли знання набувають форми інновацій, здатних оновлювати виробничі сили, створювати передумови для технологічних і виробничих змін. Для цього необхідні організаційно-управлінські зусилля, спрямовані на перетворення знань в інновації і використання інновацій для досягнення цілей виробничо-господарської системи.

В аграрних підприємствах формування і розвиток інноваційних процесів обумовлюється рядом специфічних факторів, зокрема: різноманітність видів сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки, істотна різниця в технологіях виробництва; значна диференціація окремих регіонів країни за умовами виробництва; сильна залежність технологій виробництва в сільському господарстві від природних і погодних умов; різниця в періоді виробництва по окремих видів сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки; високий ступінь територіальної роз'єднаності сільськогосподарського виробництва; відособленість сільськогосподарських товаровиробників (на всіх рівнях) від організацій, що роблять науково-технічну продукцію; різний соціальний рівень працівників сільського господарства; множинність різних форм і зв'язків сільськогосподарських товаровиробників з інноваційними формуваннями; відсутність чіткого і науково обґрунтованого організаційно-економічного механізму передачі досягнень науки сільськогосподарським товаровиробникам і, як наслідок, істотне відставання галузі в освоєнні інновацій.

Отже, інноваційна політика підприємства являє собою визначення керівництвом підприємства і його науково-технічними підрозділами мети інноваційної стратегії і механізмів підтримки пріоритетних інноваційних програм і проектів підприємства [4, с. 50]. Її змістом є вивчення, прийняття та реалізація рішень стосовно розробки і впровадження у виробничу практику нововведень: нової технології, техніки, організаційних форм управління і методів господарювання [5, с. 24].

Завдання інноваційної політики полягають у забезпеченні ефективного виконання функцій НТП, тобто в економії й перетворенні праці, заощадженні матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів, ефективному використанні основних виробничих фондів і капітальних вкладень [1, с. 31].

Підприємство формує власну інноваційну політику, орієнтуючись на державну інноваційну політику, яка визначає пріоритетні напрями розвитку НТП й забезпечує їхню підтримку, власні інтереси й ресурсні можливості, потреби ринку.

Цікаво, що потребу нового технічного вирішення або шлях до нього визначає ринок (45%), умови виробництва (30) та аналіз технічних можливостей (21%) [6, с. 96].

Інноваційна політика передбачає об'єднання мети технічної політики та політики капіталовкладень і спрямована на впровадження нових технологій та видів продукції. Вона передбачає вибір визначених об'єктів досліджень, за допомо-

гою яких підприємство намагається сприяти передусім систематичним пошукам нових технологічних можливостей. У цьому розумінні стратегічне управління інноваціями орієнтується на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інноваційний процес (стадія досліджень, впровадження нововведень у виробниче використання, впровадження нового продукту в ринкове середовище).

Розробка інноваційної політики підприємства передбачає визначення мети і стратегій його розвитку на найближчу й подальшу перспективу, виходячи з оцінки потенційних можливостей підприємства й забезпеченості його відповідними ресурсами.

Розглянемо детальніше основні складові інноваційної політики підприємства, а саме цілі й стратегії його розвитку. Якщо розглядати цілі як картину майбутнього результату, на який спрямовано зусилля підприємця, то їх підрозділяють на функціональні (підтримка досягнутого стану системи) і нові (набуття системою нового якісного стану). Стратегічні цілі підприємства характеризують кількісний (ринкові цілі: обсяг, зростання, частка ринку) або якісний (інноваційна поведінка) бік очікуваного результату. Стратегічні інноваційні цілі, як правило, не мають кількісної характеристики. Вони формуються у вигляді декларацій про інноваційні наміри, з яких формується підприємницька концепція підприємства, визначаються базові і функціональні стратегії, що надають змогу її реалізувати, й розробляється формальна система забезпечуючих оперативних планів [3, с. 122]. Постановка та формулювання стратегічних цілей є вихідною базою для розробки стратегій, що забезпечують їхню реалізацію. Стратегія в загальному вигляді – це пошук найбільш результативних варіантів вводу в дію ресурсів (капіталу, робочої сили) відповідно до головних цілей підприємства з урахуванням ситуації, що склалася в даний момент на ринку. У майбутньому стратегія передбачає розробку обґрунтованих дій і правил (програм, проектів) досягнення поставлених цілей, зважаючи на науково-технічний потенціал підприємства та його ринково-збутові можливості.

Розробка інноваційних стратегій на підприємстві є прерогативою вищого керівництва ешелонів управління й базується на вирішенні комплексу завдань: розробці стратегічних цілей; оцінці можливостей і ресурсів підприємства для їхньої реалізації; аналізі тенденцій у маркетинговій діяльності і в науково-технічній сфері; визначенні інноваційних стратегій з вибором альтернатив; підготовці детальних оперативних планів, програм, проектів і бюджетів; оцінці діяльності підприємства (окремої стратегічної ланки) на осі певних критеріїв з урахуванням встановлених цілей і планів [3, с. 121].

Розрізняють такі види інноваційних стратегій підприємства [6, с. 77–78]:

- традиційна – прагнення лише до підвищення якості виготовлюваних виробів, що в довгостроковій перспективі є гарантією техніко-технологічного, а згодом і економічного відставання підприємства;

– опортуністська – коли зусилля підприємства спрямовані на пошук такого виду продукції, який не потребує особливих витрат на дослідження й розробку, але дає змогу виробникові упродовж певного періоду бути присутнім на ринку одноосібно. Пошук і використання таких ринкових ніш ґрунтується на глибокому знанні ринкової ситуації, високому рівні техніко-технологічного розвитку та великих адаптаційних спроможностях підприємства, що, однак, не виключає високого ступеня ризику швидкої втрати монопольного становища;

– імітаційна – набуття нової технології через закупівлю ліцензій. Це дешевше й надійніше, ніж власні розробки та витрати на нові винаходи. Така стратегія досить успішна, проте для освоєння оригінального продукту розумової праці, що створює монопольну ситуацію, потрібні висока кваліфікація фахівців і постійна підтримка досягнутого рівня;

– оборонна – це досить затратомістка стратегія підвищення технічного рівня виробництва, впровадження досліджень і розробок якої не претендує на провідні позиції в певній галузі, а полягає в тому, щоб не відставати від інших у техніко-технологічному розвитку;

– залежна – коли дрібні підприємства виконують замовлення найбільших на виробництво нового продукту або виробничого методу;

– наступальна – полягає в завоюванні першого місця на ринку. Вимагає наявності фахівців високої кваліфікації, проведення великої організаторської роботи, та має й ряд переваг.

На початковому етапі розвитку підприємства, з огляду на ступінь відсталості його техніко-технологічного рівня, починати проведення наступальної стратегії неможливо. Ступінь підготовленості такого підприємства дасть можливість застосовувати лише стратегію традиційного типу.

Однак зміна стратегії підприємства, перехід від стану імітатора, що користується чужими результатами технологічного розвитку, до наступальної стратегії, яка ґрунтується на творчих можливостях колективу, багато в чому залежить від політики керівництва.

Єдиної, успішної для всіх підприємств моделі інноваційної стратегії не існує. Вибір стратегії залежить від безлічі факторів, у тому числі від ринкової позиції підприємства, динаміки її зміни, виробничого й технічного потенціалу підприємства, продукту чи послуг, що виробляються, стану економіки, культурного середовища та ін. [6, с. 122]. Для спрощення оцінки наведених факторів і вибору стратегії існують певні моделі [2, с. 52–53]. Зокрема, двовимірною матрицею допомагає визначити напрям вибору інноваційної стратегії з урахуванням технологічних ринкових позицій, що являють собою підконтрольну частку ринку й динаміку його розвитку, доступ до джерел фінансування й сировини, позиції лідера чи послідовників у конкурентній боротьбі тощо.

Модель Бостонської консультативної групи призначена для вибору інноваційної стратегії лише залежно від частки ринку й темпів розвитку галузі.

Вибір методів стратегічного планування, відбору й обґрунтування інноваційних стратегій, що відображаються в інноваційній політиці, залежить від принципів управління підприємством, перспектив його розвитку, існуючої практики планування. Різні системи економічного господарювання, і відповідно різні масштаби та цілі інноваційних перетворень, зумовлювали вибір тих чи інших підходів і методів визначення й реалізації інновацій.

Для управління великомасштабними інноваціями розробляють сценарії майбутнього, у яких викладають логічно пов'язані пропорції та опис шляхів розвитку інноваційною процесу з урахуванням впливу факторів ринкового середовища. Вони базуються на застосуванні системного підходу за яким підприємство при постановці мети, виборі основних напрямів діяльності й розподілі ресурсів розглядається як складна система, що має певну свободу дій для перспективного розвитку. Управління інноваційними процесами з системних позицій було реалізовано в СРСР у 1970–1980 роках і знайшло відображення в концепції програмно-цільового управління при вирішенні великомасштабних господарських завдань.

Програмно-цільовий метод орієнтується на досягнення певних цілей, які впливають з одного великомасштабного завдання, що його вирішення потребує концентрації зусиль і взаємодії багатьох виробничих і керівних ланок. Застосування цього методу стало прогресивним поштовхом у 70-х – 80-х роках, коли існуюча на той момент система господарювання виявилася неспроможною забезпечити підвищення ефективності в основній ланці промисловості. За умов централізованого розподілу ресурсів й існуючої практики господарювання, що надавала підприємствам право вирішувати лише поточні оперативні-тактичні завдання, спроби останніх вийти на довгострокові стратегічні орієнтири наштовхувались на зовнішні та внутрішні бар'єри.

З переходом на ринкові принципи господарювання підприємства отримали широкі можливості самостійного вибору того чи іншого напрямку розвитку, і відповідно використання будь-якого комплексу стратегічних методів.

У ринкових умовах господарювання використання програмно-цільових методів ефективно лише для незначної кількості пріоритетних нововведень, пов'язаних із вирішенням найбільш гострих, одиничних проблем. З поглибленням ринкових відносин для економіки першочерговим стає прискорення інноваційних процесів та їх фронтального охоплення. За цих умов завдання полягає в розробці цілісної стратегії цільового управління, яка дає змогу перейти від епізодичних дій до створення стабільного механізму цільової орієнтації всіх елементів виробництва для здійснення фронтальної інноваційної політики на підприємстві. Вирішення цього завдання вимагає побудови системи стратегічного управління правління на принципах проблемно-орієнтованого підходу. Його сутність полягає, по-перше, у збереженні постійної довгострокової готовності підприємства до сприйняття, трансформації, взаємоадаптації й рутиніза-

ції нововведень в усіх сферах діяльності; по-друге, у створенні механізмів для здійснення фронтальних якісних проривів в інноваційній сфері.

Концепція дає можливість зосередити зусилля на вирішенні ключових інноваційних проблем, що випливають із філософії, підприємницької політики й довгострокових намірів підприємства; забезпечити організаційну інтеграцію на системній основі механізмів і учасників інноваційного процесу; створити стратегічну систему управління інноваціями, яка забезпечить перехід від «реактивного» до «активного» управління, побудованого на принципах випередження суперечностей і проблем, що виникають у господарській практиці.

Принцип випередження управління полягає в наступному. За теорією життєвого циклу товару, останній у часовому вимірі проходить ряд етапів, які характеризуються певним рівнем прибутку й збуту (етап розробки, впровадження, зростання, зрілості, спаду). З поступовою втратою новачійних переваг товар приносить менше прибутку, а іноді стає й збитковим. Якщо підприємство ґрунтує свою діяльність лише на одній інновації, результативність і ефективність якої, як ми вже зазначали, з часом зменшується і врешті-решт досягне межі, то у підприємства рано чи пізно також виникнуть проблеми. За обмежених «згори» ресурсних можливостей і обмежених прав прийняття великомасштабних інноваційних рішень інноваційний процес на підприємстві має характер реакції на той чи інший дисбаланс у системі, що виникає спорадично. Отже, йдеться в основному про реалізацію одиничних, як правило, локальних новацій.

У ринковій економіці підприємства мають значні підприємницькі можливості, але поставлені перед необхідністю здійснювати довгострокову інноваційну політику, що вимагає глобального передбачення динаміки життєвих циклів одночасно багатьох радикальних нововведень і внесення випереджаючих коректив у процеси їхньої життєдіяльності.

Бізнес-портфель підприємств ринкового типу містить десятки інновацій, які знаходяться на різних етапах життєвого циклу. Випереджаюче управління спрямоване на виявлення межі ефективності новацій, що виробляються або перебувають в експлуатації, прогнозуванні інноваційних проблем, передбачає визначення й осмислення альтернативних шляхів розвитку та меж для нововведення, яке тільки-но вступило у фазу насичення, незалежно від уявної прибутковості цієї фази. Основою проблемно-орієнтовного управління інноваційним процесом як єдиної системи є створення банку цільових інноваційних програм і оперативне управління при реалізації цільових програм.

Особливість першого етапу полягає в тому, що саме тут забезпечується перехід від розробки окремих, як правило, організаційно й технологічно відокремлених цільових програм до формування єдиної взаємопов'язаної системи програм, які використовують як тактичний інструментарій при реалізації стратегічних інновацій. Окрема програма є складовою частиною цілісної структури, що забезпечує свій

інноваційний внесок у загальний розвиток підприємства. Цільові програми цього типу становлять основу для формування банку цільових програм, який є необхідним для стратегічного управління інноваційним процесом на підприємстві. Цільові програми, що входять у банк, мають обов'язкові реквізити визначення які показують місця програм, роль і порядок їхньої взаємодії при фронтальній реалізації інноваційної політики підприємства в цілому.

Процеси вихідного планування й оперативного управління використанням банку рекомендується здійснювати за допомогою методів мережного планування й управління [3, с. 142–144].

Існують два підходи [4, с. 50–51] до розробки й реалізації науково-технічної політики і процесу впровадження інновації на підприємстві.

Коли рушійними силами процесу є фірми-інноватори, які першими впроваджують інновації на своїх підприємствах; їхні дії стимулюються можливістю отримання тимчасових значних прибутків. Цей підхід пов'язує впровадження й наступне поширення інновацій з можливістю або швидкого й суттєвого зниження витрат виробництва, або ж швидкого ринкового успіху, який виявляється в різкому зростанні попиту. При цьому НТП являє собою стрибкоподібну, переривчасту зміну технології, заміну старих товарів новими.

Коли процес впровадження й подальшого поширення інновацій пов'язаний передусім з можливістю на початковому етапі забезпечення лише незначного сегменту ринку й отримання завдяки цьому мінімального прибутку. Надалі науково-технічна політика разом з політикою маркетингу орієнтується на подальше завоювання, можливо, й довге, значно більшої частки ринку, що має, відповідно, привести в майбутньому до зростання прибутку. Така науково-технічна політика передбачає наявність у підприємства довгострокової й стійкої стратегії у сфері НТП. При цьому враховують не лише ринок конкретної інновації, а й можливість розгортання споріднених виробництв (це особливо важливо при впровадженні принципово нового продукту, який впливає на широкий спектр виробничих і особистих потреб). При такому підході НТП (у межах окремого підприємства) розглядається не як стрибкоподібний процес, а скоріше як безперервний.

На практиці при розробці науково-технічної політики підприємства, як правило, виділяють чотири розділи (між якими існують широкі зони перекриття) управління інноваціями: дослідження і розробки; управління якістю і сертифікацією відповідно до складу й обсягу елементів; створення оновленої виробничої бази; освоєння ринку інновацій.

У розділі досліджень і розробки виділяють такі підрозділи, як пошукові фундаментальні дослідження; прикладні дослідження; технічні розробки (дослідно-конструкторські, технологічні, проектні й організаційні) і дослідне виробництво; перше освоєння інновацій (технічне й економічне); поширення й тиражування інновацій.

Створення оновленої виробничої бази являє собою своєрідний план технічного переозброєння у вигляді системи бізнес-планів інвестиційних проєктів і контрольною фіксацією окупності, рентабельності, чистої приведеної вартості та внутрішньої відсоткової ставки за кожним бізнес-планом.

Освоєння ринку інновацій виступає як система заходів, пов'язаних і узгоджених з відповідними положеннями маркетингової політики. Кожний новий продукт можна розглядати з двох точок зору: наявності в ньому нових технічних рішень та їхнього значення; впливу нового продукту на ринок.

Продукт може містити багато технічних новацій та водночас не мати ринкової новизни, якщо він задовольняє ті самі потреби, що й традиційний. Ціна при цьому змінюється незначно, і він є нерентабельним. Разом із тим ринкової новизни продукту можна досягти й без нових науково-технічних рішень – за рахунок зміни зовнішнього вигляду, розмірів, форми, кольору тощо.

Висновки

Отже, на практиці при формуванні науково-технічної політики підприємства прийняття рішення щодо необхідності реалізації інновації й випуску на її основі нового виробу (перехід на нову технологію) є складним завданням – як у тех-

нічному, організаційному, так і в комерційному плані. Постійна зміна факторів ринкового середовища, вибагливості й потреб споживачів, прискорення НТП розвинених країн з одного боку ускладнює, а з іншого підштовхує й стає обов'язковою умовою проведення свідомої інноваційної політики українськими підприємцями [4, с. 50–51].

Література

1. Гохберг Ю.О. Управління нововведеннями на підприємствах: розвиток сумісних підприємств, інвестиційно-інноваційних процесів та вільні економічні зони: Навчальний посібник. – Донецьк: 2001 – 231 с.
2. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. – 2-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
3. Инновационный менеджмент: Справ. пособие под ред. П.Н. Завалина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – СПб.: Наука, 1997. – 559 с.
4. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 295 с.
5. Циглик І.І., Карпельницька О.О., Мозіль О.І., Ткачук І.Г. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 128 с.
6. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514 с.

О.П. СКРИПНІЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Європейський університет Конотопська філія

Інноватизація (термінологія)

Сутність термінології процесу комерціалізації новацій перетерпіла суттєвих змін. З початку ХХ ст. інноваційна діяльність розумілася як створення нового продукту, нове інженерне рішення, новий технологічний процес тощо. На початку ХХІ ст. інноваційна діяльність набула філософського значення. Використовуючи філософію інноваційного шляху розвитку, Японія, Південна Корея, інші країни догнали і переганяють найбільш розвинені країни світу за рівнем розвитку.

Стаття є авторським баченням зміни наголосу, нової ролі свідомої активності людей, нового змісту термінів на другому циклі інноваційного процесу «новатизація – інновація» у сучасному суспільстві.

Суть терминологии процесса коммерциализации новаций претерпела существенные изменения. С начала ХХ в. инновация понималась как создание нового продукта, новое инженерное решение, новый технологический процесс и т.п. В начале ХХІ века инновационная деятельность приобрела философский смысл. Используя философию инновационного пути развития, Япония, Южная Корея и другие страны догнали и перегоняют наиболее развитые страны мира по уровню развития.

Статья является авторским видением изменения акцентов, новой роли сознательной активности людей, нового содержания терминов на втором цикле инновационного процесса «новатизация – инноватизация» в современном обществе.

The essence of terminology as to the process of novations commercialization got essential changes. From the early of 20-th century innovation was understood as creation of new product, new engineering solution, new technology process et cetera. And from the beginning of 21-st century an innovation activity absorbed philosophic sense. Japan, Southen Korea, other countries using the innovation philosophy went after and are out-distance of the most developed countries according to developing level.

This article is the reflection of author's vision of accents changes, new meaning of conscious peoples activity, new contents of term on the second cycle of innovation process «novation – innovation» in the modern society.

Постановка проблеми. Другий цикл інноваційного процесу «новація – інновація» описаний у науковій літературі досить глибоко і багатобічно. Кількість наукових публікацій зростає по

мірі зосередження уваги на інноваційному розвитку економік світу. Згідно з даними матеріалів наукової експертизи (Київ – 2007) в Україні лише за останні роки за тематикою «інноваційна діяльність» захищено понад сто кандидатських та десять докторських дисертацій. Навіть на законодавчому рівні для аргументації важливості того чи іншого закону вживається інноваційна термінологія. А за термінами «інновація» та «інноваційна діяльність» в Україні Верховною Радою прийнято 80 законів та понад 600 понадзаконних актів.

У той же час українська економіка не вийшла на інноваційний шлях розвитку. Відмічається, що інноваційна сфера стала одним із тих модних напрямів та прикриттям для прийняття рішень різного рівня: отримання бюджетних коштів та міжнародних грантів. Інноваційна риторика не стала двигуном розвитку і прогресу в українській економіці. На наш погляд, причина у відсутності використання інтелектуальних (духовних) властивостей людини, відсутності впливу на свідомість таким чином, щоб інноваційна філософія (Б. Санто, 2005) оволоділа суспільством.

Розвиток людського інтелекту прискорює науково-технічний прогрес і веде світову економіку у напрямі постіндустріалізму (постекономізму, інтелектуального суспільства тощо). В останні десятиріччя людину в системі «наука – продукт – ринок» усе більше розглядають як людський капітал. Якість людського капіталу (рівень інтелекту) впливає на темпи інноваційного розвитку. Закріпилося розуміння того, що він є визначальним фактором розвитку. Таке розуміння неодмінно веде до вивчення як матеріальних, так і духовних (інтелектуальних) параметрів діяльності людини. Термінологія мало коли встигає за змінами відтворювального процесу. Постіндустріальний спосіб виробництва потребує нової термінології. В Україні поки що вона формується. Чітка, прозора, система термінів поліпшить як умови досліджень з інноваційної проблематики, так і розробки і реалізації інноваційних процесів на державному, регіональному і локальному рівнях.

Аналіз досліджень та публікації з проблеми. В літературі нараховується сотні визначень, які відносяться до одного терміну – «інновація». Різні автори трактують це поняття залежно від об'єкта і предмета свого дослідження. Так, Е.Л. Пархоменко (2005), проаналізувавши визначення інших авторів, виявив чотири підходи до розуміння інновацій. Інновація розуміється як: процес (Б. Твісс, А. Койре, І.П. Пинингс, В. Раппопорт, Б. Санта, В.С. Кабаков, Г.М. Гвишиани, В.Л. Макаров и др.); система (Н.І. Лапін, Й. Шумпетер); зміни (Ф. Валента, Ю.В. Яковец, Л. Водачек и др.); результат (А. Левинсон, С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич).

Інші автори (В.А. Іванов, 2007) при класифікації схилиються до трьох напрямів: перший – інновація ототожнюється з нововведенням; другий – інновація розглядається як процес створення нової продукції, технології, новина у сфері організації, економіки і управління виробництвом; третій – інновація як процес упровадження у виробництво нових виробів, елементів, підходів, якісно відмінних від попереднього аналога.

Серед провідних фахівців також не існує конвенціональної думки по терміну «інновація». Наприклад, В.М. Аньшин (Росія, 2003) визначає інновацію як перше практичне застосування нового науково-технічного (технологічного), організаційно-економічного, виробничого або іншого рішення. А.І. Чулок (Росія, 2000) характеризує інновацію як втілення нового технічного рішення в продукті, що реалізується на ринку, або у процесі, якій використовується у виробництві або сфері послуг.

Брайан Твісс (Великобританія 1992a, 1992b), автор публікацій, на які посилаються багато відомих дослідників в Україні та за кордоном, визначає інновацію як процес, в якому винахід або ідея набувають економічного змісту. Він вважає, що інновації не трапляються, необхідно добитися, щоб вони трапилися. Таке твердження означає, що за кожним успішним нововведенням стоїть людина з певною організаційною структурою, яка відповідає за направлення ідеї в практичне русло.

З точки зору Б. Санто (Угорщина, 1990) інновація – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей або винаходів приводить до створення виробів і технологій, які є кращими по властивостях. Але буквально за 15 років точка зору вченого принципово змінилася. Він виводить інновацію у ранг «поняття», «явища», «феномена», «філософії» [1]. У той же час ще у 1957 році Роберт Солоу писав, що практичне застосування інновацій висунуло їх із рівня промислового методу, засобу прискореного розвитку до рівня філософії, політики, стратегії.

В українській літературі теоретичні засади інновацій, їх класифікації досліджували В.С. Савчук, Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник (Київ, 2003). Питання макроекономічного інноваційного розвитку досліджувалися Л.І. Федуловою (Київ, 2005, 2006). Великий вклад в інноваційне спрямування розвитку української держави внесли В.М. Геець, В.П. Семиноженко, В.П. Александрова, д.е.н. М.І. Скрипниченко (Україна, 2004, 2006). Особливу увагу приділяють інноваціям, їх класифікації, дослідженням складових інноваційного процесу, методам прискорення впровадження новацій у виробництво та комерціалізацію процесу. Але перенесення акцентів на дослідження ролі людини в інноваційному процесі як рушійної сили в досліджених джерелах просліджується слабо. В той же час класики інноваційної теорії виділяли роль людини як провідну силу інновацій. Ще в 1912 році Й. Шумпетер виділив підприємця як головного суб'єкта економічного розвитку. А підприємництво він вважав особливим даром, властивістю людського характеру, які не залежать від класової, соціальної належності людини. Завдяки активності підприємця здійснюється технічний прогрес [3]. Сторічна практика розвитку від Й. Шумпетера показала здатність до інновацій будь-якої людини в умовах вільної реалізації творчого потенціалу. Більше того, виявилися можливості світового розвитку творчості і креативності.

Можна погодитися із думкою О.О. Завгородньої «якби певний дайджест відстежував «тенденції моди» у світовій

економічній думці, то вершини рейтингів популярності останню чверть століття, безперечно, посідала б інноваційна проблематика» [2]. Автори публікацій усе більше переходять від вивчення самого процесу до вивчення сил, що впливають на процес (Л. Федулова, 2006, О. Бородіна, 2003). Тепер у центрі інновацій не тільки процес, а й сама людина із її здібністю і розвитком розумових процесів. Напрям досліджень змінюється. Людина є визначною ознакою наукового пошуку інноваційного процесу.

Мета статті – поглибити визначення термінів циклу «новація – інновація» інноваційного процесу із визначенням межі термінів через фокус інтелектуалізації людської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Вчені, які досліджують проблеми інноваційних процесів, неодмінно звертаються до робіт австрійського (пізніше американського) ученого Йозефа Алоїза Шумпетера (J.A. Schumpeter, 1883–1950). Не відступимо від традиції і ми, тому що, досліджуючи термінологію інноваційного процесу, спираємося на базове, класичне розуміння технічного розвитку шляхом «нових комбінацій» Й. Шумпетера (1912 рік) [3] і його трактовку терміну «інновація» (1930–х років) [4] із позицій сучасного розвитку інноваційного процесу.

У цілях дослідження розглянемо деякі аспекти його теорії економічного зростання, не повторюючи висновки інших аналітиків.

По-перше, з точки зору Й. Шумпетера, соціальні факти є результатом людської діяльності, економічні – результатом економічної діяльності. З нашої точки зору, як соціальні, так і економічні факти є результатом людської діяльності, на яку впливали економічні інтереси, соціальні позиції, емоційний стан, відчуття позитиву чи негативу, почуття приємності чи незадоволення. Ми не маємо даних, чи є, скажімо, у комах економічна діяльність, коли вони будують досить складний за конструкцією мурашник. Тому ми вважаємо, що економічна діяльність є похідною людської активності і на її здійснення впливають всі позитивні і негативні чинники, які притаманні конструкції людини як біологічного виду.

По-друге, Й. Шумпетер робив наголос на відмінності комбінацій по «принципу безперервності Ф. Візера» і комбінацій, які «викликані реалізацією якоїсь ідеї, наприклад, відкриття, винаходу, методу виробництва» [3]. Повністю погоджуючись із існуванням відмінностей, зробимо наголос, що така відмінність існує по формі. В основі як «принципу безперервності Ф. Візера», так і «реалізації якоїсь ідеї» лежить інноваційність. Згідно з відомим законом діалектики «кількість переростає у якість». Дії «підприємців» по «принципу безперервності Ф. Візера» ведуть до якісних змін і в принципі мають результатом розвиток. Нижче по тексту у цій же роботі Й. Шумпетер, досліджуючи економічну динаміку, стверджує, що розвиток – це зміни якісні. Таким чином він підводить єдину основу під еволюційні («принцип безперервності Ф. Візера») і революційні («в основі яких лежать ідеї, методи») зміни.

По-третє, Й. Шумпетер впевнений, що ніяка людина не буде займатися виключно новими речами, вона буде намагатися якомога більше зберегти із звичних їй методів господарювання. Але від природи людині притаманна допитливість, і часто-густо навіть досить практичні бізнесмени займаються новими речами із-за допитливості. Потяг до нового закладено природою у кожную людину. У одних людей вони можуть набути гіпертрофированого виду, в інших – майже не проявлятися зовсім.

По-четверте, Й. Шумпетер вважає, що розвиток є складанням «нових комбінацій» із деяких елементів. Досліджуючи причини виникнення «нових комбінацій» – ключового поняття теорії економічного розвитку, – Й. Шумпетер доходить висновку, що причина – у наявності людей особливого психологічного складу. Й. Шумпетер називає їх «підприємцями». (Сьогодні такий термін мало має спільного із шумпетерівським розумінням цього слова). Шумпетерівським підприємцям як би тісно в умовах нормального кругообігу. Вони не знаходять вихід своєї енергії, тоді як у «простого господаря» ледве вистачає сил на звичайне здійснення виробництва. Тобто шумпетерівський підприємець від природи має надлишок енергії та волі для здійснення «нових комбінацій». (До речі, аналогічний підхід застосовував у своїх працях російський дослідник Л.Н. Гумільов, який виділяв надактивних «пасіонаріїв» і звичайних «гармонійних» людей (Росія, 1997). Унаслідок «підприємці» прагнуть знайти самореалізацію, в тому числі і в економіці, що знаходить своє конкретне вираження в здійсненні ними нових комбінацій. З нашої точки зору, надактивність і потяг до «нових комбінацій» має різну природу. Внутрішня духовна сила і активність дій притаманні будь-якій діяльності людини. Але рівень духовної сили і активності у кожної людини свій. В основі потягу до «нових комбінацій» лежить ендогенна біологічна якість будь-якої людини. Сплав надактивності і потягу до «нових комбінацій» у певної людини може дати генія-першовідкривача. Таке твердження має важливе значення не тільки для подальших досліджень, а й для практичних дій. Воно відкриває можливість цілеспрямованого стимулювання розвитку потягу до «нових комбінацій» у будь-якої людини. Більш того, вже існують методики розвитку людської творчості і розвиваються відповідні теорії¹.

По-п'яте, згідно з Й. Шумпетером, під розвитком слід розуміти лише такі зміни господарського кругообігу, які економіка сама породжує, тобто випадкові зміни «наданого самому собі», а не що приводиться в рух імпульсами ззовні народного господарства. Але зміни, в яких бере участь людина, відбуваються під впливом двох сил – об'єктивної і суб'єктивної. Зміни господарського обігу можуть бути результатом цілеспрямованої дії людини. Як правило, розви-

¹ Г.С.Альтшулер є автором двох теорій – Теорії розвитку творчої особи (ТРТЛ) і Теорії рішення винахідницьких завдань (TRIZ), які знайшли широке застосування у всьому світі. (Сайт Фонда Альтшуллера <http://www.altshuller.ru/critiques/critiques3.asp>).

ток є результатом поєднання ендогенних процесів, які проявляються у випадкових змінах «наданого самому собі» і екзогенних імпульсів ззовні народного господарства.

Й. Шумпетер не концентрував особливої уваги на процес вироблення новацій. Аналіз «п'яти змін» розвитку Й. Шумпетера показує, що вони охоплюють весь типовий виробничо-збутовий процес – від сировини (через матеріально-технічне забезпечення, організацію виробництва, техніку і технологію, що забезпечують виробництво, саме виробництво продукції, маркетинг) до ринків збуту. Тобто джерелами інновацій по Й. Шумпетеру є сили, що діють у полі пропозиції. Крім того, із поля зору випадає процес створення новацій (НДДКР у сьогоднішньому розумінні). Більше уваги він приділяв економічному результату впровадження «нових комбінацій» (прибутку), ніж процесам їх зародження. Згідно з Й. Шумпетером інновація є головним джерелом прибутків: «прибуток, по суті, є результатом здійснення нових комбінацій», «без розвитку немає прибутків, без прибутку немає розвитку». Наукові публікації Й. Шумпетера дали поштовх до робіт інших учених в області інновацій.

Провідний американський вчений з менеджменту П. Друкер у 1985 році сформулював сім джерел інновацій, які вже враховують як пропозицію, так і попит. Попит в його джерелах представлений «імпульсом ззовні», «протиріччя між реальністю і очікуванням людей», «вимоги споживання, що змінилися», «зміна в громадській свідомості (думці, настрої)» тощо.

Порівняльний аналіз розвитку розуміння інновації від Й. Шумпетера до П. Друкера за більш ніж сімдесятирічний період показує поворот від технократичного до соціального бачення цього явища. Тобто в аналіз інновацій включаються такі елементи, як громадська свідомість, цінності і очікування, думки і настрої.

Різні вчені, в основному зарубіжні (Н. Мончев, І. Перлаки, В.Д. Хартман, Е. Менсфілд, Р. Фостер, Би. Твісс, І. Шумпетер, Е. Роджерс і ін.), трактують це поняття залежно від об'єкта і предмета свого дослідження.

Таким чином, термін «інновація» все більше змінюється в напрямі зростання ролі людини в розумінні його сутності. Так, незважаючи на те, що в англійській мові є два поняття – новації та інновації – теоретик інновацій Стефан Ченг (Stephen Cheng) розглядає інновацію як результат тільки наукової діяльності без його комерційного застосування.

Російськими офіційними термінами по інновації є терміни, які використовуються в Концепції інноваційної політики Російської Федерації на 1998–2000 роки. Концепція ухвалена постановою уряду РФ від 24.07.98 р. №832. У Концепції дається визначення всього семи термінів. Термін «інновація» в документі формулюється таким чином: «Інновація (нововведення) – кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту, що реалізовується на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності». Із чотирьох підходів – процес,

система, зміни, результат – російське законодавство розглядає інновацію як результат.

В Україні стосовно технологічних інновацій діють поняття, встановлені Законом України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40–IV. Закон дає визначення тільки восьми понять, першим із яких є «інновації». Розуміння інновації тут не суттєво відрізняються від визначено в російському законодавстві. Згідно з законом «інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [5]. Технології, продукція, послуги, рішення є кінцевим результатом і області інновацій.

Аналіз сформульованого в законі терміну інновації виявив деякі неузгодженості. Поняття «новостворені» і «застосовані» містять в собі різну сутність. Вони не є синонімами. Дослідник може створити щось нове, і це можна назвати «новостворенням». Але не рідкі випадки, коли це новостворення не патентується, не застосовується, кладеться «на полицю». У такому випадку, чи буде новостворення застосованим? З нашої точки зору, не буде. В українській, російській, англійській мовах є аналогічний термін (синонім) до поняття «новостворений». Це – новація (новація, novation відповідно).

Загальний аналіз термінів виявив логіку індустріального етапу розвитку економіки держави. В законі відсутнє бачення «зростання сили інтелекту» [6]. Не відображена роль діяльності людини, яка набуває все більш інтелектуального характеру. В термінології закону відсутнє поняття «інноваційний процес». Логіка формулювань термінів не передбачає розподіл інноваційного процесу на цикли НДДКР і комерціалізацію результатів НДДКР. «Інноваційний продукт» в законі розуміється як результат НДДКР, тобто як «новація». Майже синонімічними є терміни «інновація» і «інноваційний продукт».

До інновацій, згідно із законом, відносяться і «вдосконалення...», що істотно поліпшують структуру та якість...». Словосполучення «істотно поліпшують» не може служити критерієм для віднесення певного вдосконалення не тільки до інновацій, але і до новацій. Одним фахівцем із невеликим досвідом певне вдосконалення може бути оцінено як істотно поліпшення, для другого, із великим досвідом, це ж вдосконалення буде вважатися як неістотне. Сьогодні існує єдиний вимірник рівня істотності поліпшення предмету чи технології в результаті вдосконалення: це економічний ефект. Але про нього в законі не згадується.

Відсутність у законі термінів «новації», «інноваційний процес», розмитість поняття інновації обмежують ефективність закону не тільки з наукової, а й з практичної точки зору. Із поля правового регулювання випадає суттєвий блок – створення новацій – і людина, що саме створює ці новації. Більш того, вказані неточності не узгоджуються із сформульованим у законі першим етапом державної інноваційної

політики – створенням умов для відтворення науково-технічного потенціалу країни [5, стаття 3].

Дослівний переклад *innovation* з англійської мови на українську означає «введення новацій». Але в українській мові є термін, аналогічний терміну «інновація». Це термін «нововведення», тобто «введення новини». Український термін «нововведення» ототожнюють із терміном «інновація». Ми будемо розуміти нововведення як перше практичне використання нового науково-технічного, технологічного, організаційного, економічного, виробничого тощо рішення, а інновацію – як кінцевий результат інноваційної діяльності на стадії «творчого руйнування», які є прибутковими.

Процес введення новини на ринок прийнято називати процесом комерціалізації. Перевід новації в інновацію потребує витрат різноманітних ресурсів. Основними із них є фінансові інвестиції і час. В умовах ринку основними компонентами інноваційної діяльності виступають новації, інвестиції і інновації. Новації формують ринок новацій, інвестиції – ринок інвестицій, інновації – ринок інновацій. Ці три компоненти і створюють сферу інноваційної діяльності.

Остеронь до цих двох понять стоїть поняття «винахід». Зарубіжні аналоги – *изобретение* (рос.), *invention* (англ.). У сутності винаходу – нове технічне рішення. Але винахід може бути новацією, якщо він ще не застосований і не комерціалізований, або інновацією, якщо він уже практично застосований та комерціалізований. У літературі це поняття найчастіше використовується для характеристики відкриття матеріального змісту.

Міжнародне розуміння технологічних інновацій базується на міжнародних стандартах, рекомендації по яких були прийняті в м. Осло в 1992 році (так зване «Керівництво Осло»). Ці стандарти охоплюють нові продукти і нові процеси, а також їх значні технологічні зміни. Виходячи з цього були прийняті два типи технологічних інновацій: продуктова інновація; інновація процесу. По «Керівництву Осло» продуктова інновація охоплює впровадження нових або вдосконалених продуктів. Тому продуктові інновації підрозділяють на два види: базисна продуктова інновація; поліпшувача продуктова інновація. Інновація продуктового процесу є освоєння нових форм і методів організації виробництва при випуску нової продукції. При цьому мається на увазі, що випуск нової продукції можна організувати при наявній технології, обладнанні, енергетичних ресурсах і при використанні традиційних методів організації виробництва і управління.

Використовуючи поняття «міжнародні стандарти», треба мати на увазі, що дійсно міжнародних стандартів немає, а є стандарти, які застосовуються якоюсь країною чи групою країн з урахуванням їх юрисдикції.

Існують інші точки зору на сутність інноваційного процесу залежно від мети дослідження. Так, Ю.В. Санкін (Росія, 2007), досліджуючи питання, чому капіталісти не вкладають кошти у винаходи, робить обмеження для інноваційного процесу – «під інноваційним процесом тут розуміється

(як частина інвестиційного) процес організації виробництва і реалізації товарів і послуг, заснованих на ідеях, що мають світову новизну, і реалізованих у кращому випадку у вигляді діючих зразків або виробництва одиничних екземплярів».

Інший автор розглядає інноваційний процес як накопичення певної кількості інформації про результати науково-технічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки і продукції. У цьому випадку інноваційний процес ототожнюється із інноваційним потенціалом, що не співпадає із нашим розумінням цих понять. Нескінченна кількість інноваційних процесів створює інноваційний потенціал, який має ендогенну властивість до розвитку. Інноваційний потенціал застосований фірмою, державою або у межах всього світового господарства у динаміці, може бути названим інноваційним розвитком.

Ми додержуємося точки зору, що інноваційний процес – це циклічний чотирьохкроковий процес, що розвивається по спіралі.

Розвиток інноваційного процесу від «осяяння» до широкого застосування з діалектичної точки зору має об'єктивну основу. Але реалізація через людську активність надає йому суб'єктивних форм. Більш того, людська діяльність може прискорити об'єктивний інноваційний процес або уповільнити його розвиток. З нашої точки зору, всі види людської діяльності, які сприяють прискоренню розвитку інноваційного процесу, можна об'єднати терміном «інноватизація». Під терміном «інноватизація» ми розуміємо свідому людську діяльність, у результаті якої створюються, з одного боку, найкращі в певних обставинах умови для інноваційного розвитку, з іншого – пряме втручання, як в усі етапи процесу окремо, так і в загальний процес в цілому.

Розвиток інноваційного процесу – це синергія об'єктивних і суб'єктивних сил розвитку.

Об'єктивний розвиток інноваційного процесу залежить від об'єктивних законів розвитку всесвіту. Деякі об'єктивні закони описані вченими різноманітних галузей у різних країнах світу. Зокрема, в економіці, Н.Д. Кондратьєвим і Й. Шумпетером в їх теоріях «довгих хвиль» та «циклів ділової активності» описані коливання розвитку економіки країн по схемі «спад – підйом – спад – підйом». Загальновідомі великі цикли кон'юнктури М.Д. Кондратьєва (1925) та ділові цикли Й. Шумпетера (1939) є базовою складовою інноватики. Принциповою проблемою розвитку інноваційних процесів є протиріччя між традиційним і інноваційним відтворенням. Інновації ламають традиції, що викликає потужний опір. Об'єктивність протиріччя відображує філософський закон «заперечення заперечень». Але саме використовуючи цей закон, суб'єктивна, зважена політика може прискорити розвиток по інноваційному шляху. Не можна забувати, що інновації виростають із традиції.

Суб'єктивний розвиток інноваційного процесу залежить від стану інноватизації. В одних країнах інноваційні процеси розвиваються із космічними швидкостями, в інших –

ледь-ледь жевріють. Найменш дослідженим у цьому полі є: по-перше, джерела новаційності людини, по-друге, умови появи шумпетеровських «підприємців» та «пасіонарів» Гумільова, по-третє, методи подолання опору інноватизації. Отримання результатів по цих дослідженнях є базовими напрямками інноватики.

Цикл інноваційного процесу «інновація – «творче руйнування» характерний тим, що «творче руйнування» зароджується у надрах процесу інноватизації, розвивається протягом життєвого циклу продукту, захоплює генерацію нових ідей, проходить процес новатизації і закінчується новою інноватизацією. Інновація перетворюється у застаріле або традиційне на другому відрізку логістичної кривої. У логістичній кривій життєвого циклу продукту умовно виділяють три тимчасові відрізки. Перший відрізок характеризується повільним зростанням кривої, проте на ній спостерігається швидка зміна прискорення. На другій ділянці швидкість росту кривої постійна, а прискорення дорівнює нулю. На третьому – швидкість зростання кривої сповільнюється, і знову з'являється друга похідна з негативним знаком. На наш погляд, нове як таке характеризується другою похідною від процесу зміни, тобто прискоренням (уповільненням). Відхилення від стаціонарного стану при постійній швидкості може привести як до переходу на збільшення швидкості стаціонарною стану, так і на зменшення або взагалі до зупинки руху. Останнє можна розглядати як деградацію і кінець циклу життя продукту.

Таким чином, наявність прискорення або уповільнення можна розцінювати як нове в розвитку і нове в старінні. Час, коли діє прискорення або уповільнення, можна вважати часом нового. Час, коли немає другий похідній, а є постійність швидкості (перша похідна), можна вважати часом знаходження нового в стаціонарному стані або в процесі копіювання новою. Третій часовий інтервал логістичної кривої можна характеризувати як час переходу до застарівання. Для того щоб продукт не застарівав, необхідно, щоб його розвиток і зростання перейшли на нову логістичну криву, яка перетинається з попередньою кривою і має більший рівень граничного зростання. В точці перетину двох логістичних кривих необхідно забезпечити перехід на нову логістичну криву.

Висновки

Наукова новизна викладеного матеріалу полягає в розмежуванні понять, поглибленні розуміння термінів, іншому баченні активності по доведенню новацій до інновацій другого циклу інноваційного процесу «новація – інновація».

1. Під «інновацією» будемо розуміти кінцевий результат процесу комерціалізації новацій, що дала прибуток – першу партію нового товару; першу реалізацію нової послуги; перше використання нової технології; першу реалізацію нового рішення. Інновацією може бути продукт, послуга, технологія, рішення. Інновації інших галузей людської діяльності потребують додаткових досліджень. Будемо вважати, що інновація дає поштовх початку циклу «творчого руйнування».

2. У будь-якому випадку чи є інновація продуктовою, чи технологічною, незалежно від джерел виникнення, вона веде до нової якості задоволення потреб людини. Під інновацією розуміли нову інженерну думку, технічну ідею і її впровадження у виробництво. В теперішній час по мірі прискорення науково-технічного прогресу термін «інновація» все більше виводиться у ранг поняття, щоб підкреслити якісну сторону інноваційного процесу. Це означає, що інновація у більшому ступеню є психологічним ефектом, інженерним і філософським поняттям.

3. До «нововведень» ми будемо відносити всі інновації, які вперше реалізовані на ринку з певною часткою прибутку. Нововведення будемо розглядати як синонімічні до інновацій.

4. «Інноватизацію» продукту, послуги будемо розглядати як процес людської активності, що починається від вибору новації і закінчується зняттям інновації із процесу виробництва. Будемо вважати, що кожна виробнича інституційна одиниця здійснює «творче руйнування». Замість інноваційного продукту, що морально застарів, здійснюється постановка на виробництво нової новації. Інновація продуктова може супроводжуватися інновацією технологічною – освоєнням нових форм і методів організації виробництва при випуску нової продукції. В іншому випадку випуск нової продукції організовують при наявній технології, обладнанні, енергетичних ресурсах і при використанні традиційних методів організації виробництва і управління.

5. Будемо вважати принциповим твердження, що інноваційний процес, і відповідно інновації, не є автоматичним явищем. Інноваційна діяльність має постійно поновлюватися, підтримуватися на досить високому рівні. Досягнутий рівень має постійно підвищуватися. Більш того, ми згодні із точкою зору Б. Санто, що ринок сам по собі не є каталізатором інновацій, не визиває автоматично підвищену інноваційну діяльність [1]. Попит не може передбачити чи вгадати, які нові потреби можуть виникнути і які революційні прориви у задоволенні потреб може принести комерціалізація новацій. Пропозиція має бути інноваційною. Для цього потрібно функціонування «інноваційних моторів», інноваційного підприємництва. Будемо вважати, що запуском таких «моторів» буде політика інноватизації. Не вирішеною проблемою інноватизації є відсутність напрацювання ефективних методів подолання опору впровадження нового. Пошук шляхів підвищення схильності до інноватизації як підприємців, так і суспільства є нагальним завданням інноваційної політики і урядової діяльності взагалі. В основі підвищення схильності до інноватизації лежить розвиток творчості, креативності, інтелекту підприємців і уряду.

6. Під «інноватиною» будемо розуміти галузь науки, що вивчає закономірності процесу інноватизації. До пріоритетних напрямків інноватики будемо відносити дослідження психологічних ефектів, інженерного і філософського розуміння інновації, шляхів підвищення сприйнятливості, схильності до інновацій у суспільстві взагалі і у підприємців зокрема.

7. «Творче руйнування» є процесом переходу до від застарілої інновації, яка має два варіанти розвитку. Перший – застаріла інновація зникає з ринку. Другий – перетворюється на традиційний продукт. На цьому етапі інноваційний процес виходять на новий виток свого розвитку.

Література

1. Борис Санто. Сила інноваційного саморозвиття. Інновація, №2 за 2004 год, http://innov.eltech.ru/Innov_W/innov.html

2. Завгородня О.О. Теорія інновацій: проблеми розвитку і категоріальної визначеності // Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України / et4/2006 http://www.ief.org.ua/Arjiv_ET/Zavgorodnya406.pdf

3. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; Пер. с нем. В.С. Автономова и др.; Общ. ред. А.Г. Милейковского; Вступ. ст. А.Г. Милейковского, В.И. Бомкина. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

4. Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – N.Y.–L., 1939.

5. «Про інноваційну діяльність» Закон України від 04.07.2002 р. №40–IV (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2002, №36, ст. 266). (Із змінами, внесеними згідно із законами №380–IV від 26.12.2002 р., ВВР, 2003, №10–11, ст. 86 №1344–IV від 27.11.2003 р.).

6. Санто Б. На пути к глобальному интеллектуализму. International Conference. Knowledge-Based Society: 23–27 November, 2005, Kiev.

І.М. МОГІЛАТ,
аспірантка, НДЕІ

Інвестиційна складова ВВП на початку 2009 року

У статті розглядаються проблеми скорочення інвестиційної складової ВВП під час розгортання та поглиблення фінансово-економічної кризи в Україні. Акцент робиться на фінансових причинах падіння інвестицій, досліджуються структурні аспекти інвестиційної діяльності.

В статье рассматриваются проблемы, связанные с сокращением инвестиционной составляющей ВВП во время расширения и углубления финансово-экономического кризиса в Украине. Основной акцент сделан на финансовых причинах падения инвестиций, а также исследуются структурные аспекты инвестиционной деятельности.

The Article is concerned with the problems of GDP investment component reduction within the period of expansion and deepening of the financial and economic crisis in Ukraine. Financial causes of the investment reduction are accented as well as structural dimensions of the investment operations are researched.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших для економіки України залишається проблема інвестицій, оскільки серед сукупності причин, які стримують реформування економіки, є недостатній рівень інвестиційної активності. Інвестиції є найважливішою умовою розвитку виробництва, оскільки, по-перше, інвестиції в основний капітал забезпечують його оновлення, і перш за все фізично зношеного і морально застарілого обладнання (ступінь зношеності основних фондів на кінець 2007 року становив 52,6%, у тому числі у будівництві – 39,3%, промисловості – 59%, транспорті та зв'язку – 66,9%), і підвищення на цій основі конкурентоспроможності продукції національних підприємств внаслідок зниження витрат виробництва і підвищення її якості. По-дру-

ге, інвестиції в людський капітал забезпечують створення та впровадження новітніх технологій, зростання продуктивності праці і вже на цій основі – зростання виробництва.

Тому для започаткування суттєвого перелому в траєкторіях розвитку економіки і забезпечення переходу до стабільного економічного зростання необхідно створити сприятливі умови для інвестування та ефективного використання інвестицій.

Протягом 2000–2007 років відбувалося досить значне поживалення інвестиційної діяльності: зростання реальних обсягів інвестицій в основний капітал в середньому щороку становило 14,1%. Однак при достатньо високих темпах зростання актуальним залишилося питання якості інвестицій. Так, зокрема, внутрішні та зовнішні інвестори надавали перевагу видам економічної діяльності із швидким обігом капіталу (оптова торгівля і посередництво в торгівлі, операції з нерухомістю та здавання під найм, фінансова діяльність), оскільки перерозподіл національного валового національного доходу на користь сектору домашніх господарств орієнтував інвесторів в напрямку розвитку торговельно-посередницької діяльності.

Тому, незважаючи на позитивні зрушення в процесах оновлення основних засобів та відновлення активної інвестиційної діяльності, проблема своєчасного оновлення виробничих потужностей загалом залишилася для України не вирішеною, що й спричинило одне з найбільших у світі за масштабами скорочення виробництва під час поглиблення світової фінансово-економічної кризи.

Об'єктом дослідження у даній статті виступають інвестиційні процеси в економіці України кінця 2008 – початку 2009 року.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Предметом дослідження стали фактори, які впливають на формування основних джерел фінансування інвестицій та структуру розподілу інвестицій між видами економічної діяльності.

Метою проведеного **дослідження** було визначення основних фінансових причин шокового згортання інвестиційної активності під час кризи.

Вклад основного матеріалу. Рецесійні процеси у світі на тлі обвального падіння цін на світових товарних ринках призвели до шокового згортання ділової активності в Україні. Різке погіршення фінансового стану підприємств наприкінці 2008 року та у першому кварталі 2009 року не лише відбулося на здатності виконувати поточні зобов'язання, а й стало причиною згортання інвестиційної діяльності.

В умовах поширення кризових явищ, різкого зменшення прибутковості та відсутності позичкових ресурсів (національ-

них через кризу ліквідності та підвищення вартості заощаджень, так зовнішніх внаслідок розвитку фінансової кризи): обсяги інвестицій в основний капітал у першому кварталі 2009 року реально скоротились на 39,5% (порівняно зі зростанням на 10,4% за перший квартал 2008 року).

За оцінками Мінекономіки, реальне падіння валового національного продукту (ВНП) у першому кварталі 2009 року становило 35–37%, що супроводжувалося падінням в інвестиційно спрямованих видах економічної діяльності (будівництві – на 56,7%, машинобудуванні – на 54,6%, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції – 51,5%).

Інвестиції в основний капітал

Порівняно з першим кварталом 2008 року відбулися певні зміни у структурі джерел фінансування інвестицій в основний капітал: зменшилася частка капітальних вкладень, профінансованих за рахунок коштів приватного сек-

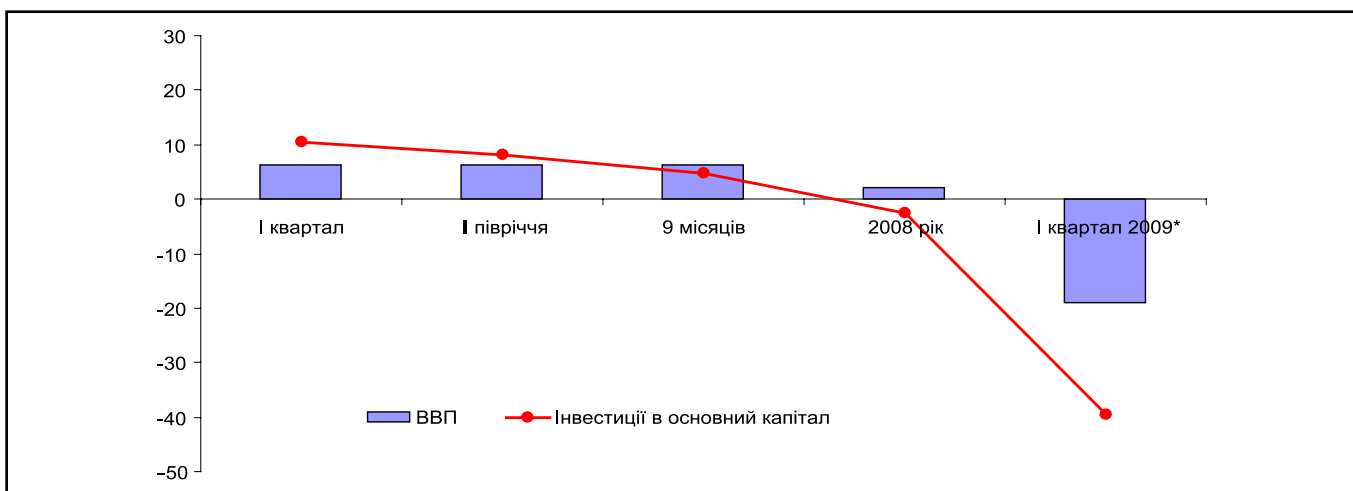


Рисунок 1. Реальне зростання/падіння ВВП та інвестицій в основний капітал, у % до відповідного періоду попереднього року

* Оціночні розрахунки ВВП за перший квартал 2009 року.
Джерело: Держкомстат, розрахунки Мінекономіки.

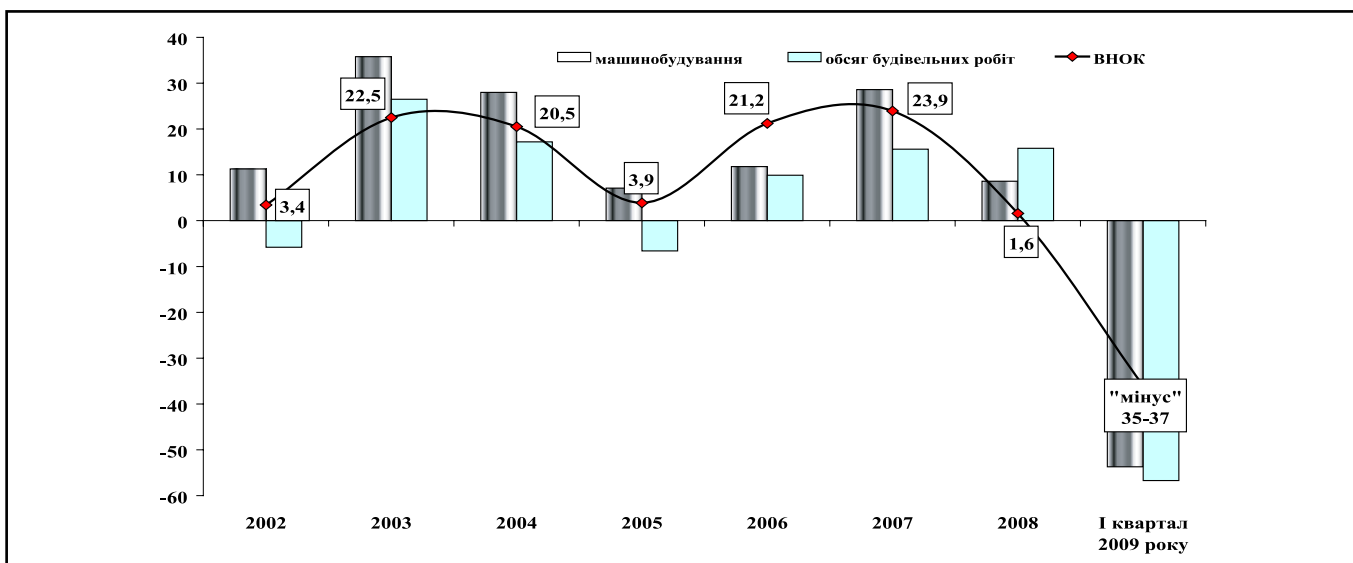


Рисунок 2. Реальний приріст ВНП, випуску будівництва та випуску машинобудування, %

Джерело: Держкомстат.

тору (на 0,5 відсоткового пункту до 91,6 %), державного сектору (на 1,5 відсоткового пункту), збільшилася частка коштів, отриманих за рахунок зовнішнього сектору (на 2 відсоткових пункти).

У першому кварталі 2009 року основним джерелом фінансування капітальних вкладень залишились власні кошти підприємств: їх питома вага у структурі інвестицій в основний капітал збільшилась на 7,1 відсоткового пункту до 66,7%, що відбулося в основному внаслідок скорочення інших структурних компонент.

Фінансово-економічна криза суттєво погіршила фінансові результати українських підприємств: у січні-лютому 2009 року фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування зменшився на 61,4% і становив 6,5 млрд. грн. (15 млрд. грн. у січні-лютому 2008 року). При цьому прибутки прибуткових підприємств скоротилися на 2,8%, до 22,4 млрд. грн., а збитки збільшилися у 2,5 раза – з 6,4 млрд. грн. у січні-лютому 2008 року до 16 млрд. грн. у січні-лютому 2009 року.

У цілому негативний фінансовий результат продемонстрували не лише експортно орієнтовані виробництва, а й орієнтовані на внутрішній ринок та раніше прибуткові види економічної діяльності: роздрібна торгівля, будівництво,

діяльність готелів та ресторанів, а також більшість галузей промисловості.

Поряд із цим відбулось зростання операційних витрат підприємств за рахунок різкої і непрогнозованої девальвації національної валюти наприкінці 2008 – початку 2009 року, яка відобразилася на здатності обслуговувати раніше накопичені зобов'язання в іноземній валюті, а також підвищила ціну на сировину та комплектуючі іноземного виробництва.

Погіршення фінансового стану промисловості підтверджує і збільшення кількості збиткових підприємств з 37,7% у січні-лютому 2008 році до 49,9% у січні-лютому 2009 року.

Таким чином, у першому кварталі власних коштів підприємствам катастрофічно не вистачало для здійснення інвестування.

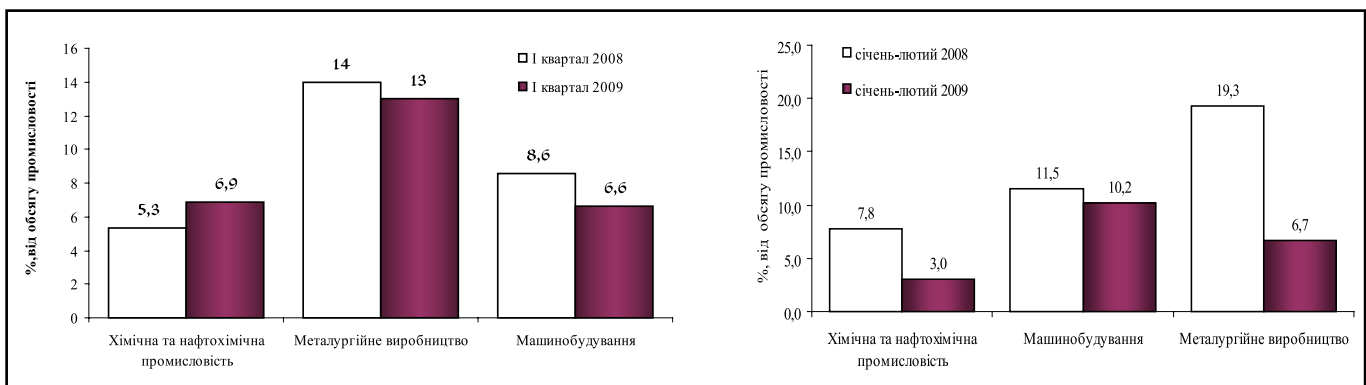
За перший квартал 2009 року вимоги банків за кредитами, наданим на інвестиційні цілі нефінансовим корпораціям, скоротилися більше ніж в 2,5 раза порівняно з обсягами за перший квартал 2008 року.

І хоча частка довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитування збільшилася з початку року на 0,4 відсоткового пункту, до 11,7%, це відбулось внаслідок більш суттєвого скорочення частки короткострокових кредитів – на 0,7 відсоткового пункту до 42,2%.

Таблиця 1. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування

	I кв. 2008 року		I кв. 2009 року	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Інвестиції в основний капітал	34,1	100	25,2	100
Приватний сектор	31,4	92,1	23,0	91,6
Власні кошти підприємств	20,3	59,6	16,8	66,7
Кредити банків та інші позики	5,3	15,6	3,2	12,7
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	2,0	5,8	1,3	5,0
Кошти населення на будівництво власних квартир	2,2	6,4	0,9	3,6
Кошти інвестиційних фондів	1,0	3,0	0,5	2,0
Інші джерела фінансування	0,6	1,7	0,4	1,7
Державний сектор (бюджетні кошти)	1,6	4,7	0,8	3,2
кошти держбюджету	0,6	1,7	0,3	1,3
кошти місцевих бюджетів	1,0	3,0	0,5	1,9
Зовнішній сектор (кошти іноземних інвесторів)	1,1	3,2	1,3	5,2

Джерело: Держкомстат, розрахунки Мінекономіки.



Таблиця 2. Кредити, надані нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності, строками погашення* (залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.)

Види економічної діяльності	Станом на кінець грудня 2008 року			Станом на кінець березня 2009 року			зростання/ падіння довгос- трокових кре- дитів
	Усього	у тому числі за строками		Усього	у тому числі за строками		
		коротко- строкові	довгостро- кові		коротко- строкові	довгостро- кові	
Усього	443665	190299	50119	473493	184746	50996	↑
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	28812	10851	1707	28755	10975	1725	↑
Добувна промисловість	7684	4700	580	6519	3704	636	↑
Переробна промисловість	106029	45453	11776	102231	39362	12612	↑
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	8630	5240	484	8339	5089	465	↓
Будівництво	39 274	10677	6534	40993	9210	6515	↓
Торгівля: ремонт автомобілів, побутових ви- робів та предметів особистого вжитку	155818	76159	15911	157009	81593	15627	↓
Діяльність готелів та ресторанів	4168	1031	747	4190	956	749	↑
Діяльність транспорту та зв'язку	15990	6709	1983	15353	6643	2011	↑
Операції з нерухомим майном, оренда, інжи- ніринг та надання послуг підприємцям	69260	27002	8708	67024	25013	8965	↑
Інші види економічної діяльності	8000	2477	1689	43080	2201	1691	↑

Джерело: НБУ.

* За виключенням середньострокових кредитів за видами економічної діяльності.

За результатами першого кварталу 2009 року обсяг довгострокових кредитів дещо зріс в операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям, діяльності транспорту та зв'язку, готелів та ресторанів, переробній та добувній промисловості, сільському господарстві.

Проте диверсифікація потоків капіталу банківської системи переважно у сектори економіки з швидким обігом капіталу (торгівлю – 35,9% у загальному кредитуванні, операції з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям – 15,3%) залишає проблему невідповідності виробничих основних засобів вимогам структурної перебудови економіки як за своєю структурою, так і за якісним і віковим станом в таких видах економічної діяльності, як сільське господарство (6,6%), добувна промисловість (1,5%) та транспорт (3,5%).

(Довідково: ступінь зносу основних засобів у сільському господарстві становить 47,8%, в добувній промисловості – 49,8%, в транспорті – 66,9%.)

Поряд із цим на противагу щорічному зростанню частки довгострокових кредитів у загальному обсязі довгострокового кредитування у будівництві у першому кварталі спостерігалось її скорочення. Це пояснюється тим, що в умовах кризи саме будівельна галузь зазнала найбільших втрат – було заморожено будівництво значної кількості об'єктів, зменшився попит та ціни на нерухомість, що створило додаткові ризики для банківської системи, яка мала значні диспропорції по строкам залучених депозитів та наданих кредитів.

Частка капітальних вкладень на будівництво власних квартир зменшилася на 2,8 відсоткового пункту, до 3,6%, що, зокрема, пояснюється згортанням протягом більшої

Таблиця 3. Кредити, надані нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності, строками погашення*, %

Види економічної діяльності	Станом на кінець грудня 2008 року			Станом на кінець березня 2009 року		
	усього	у тому числі за строками		усього	у тому числі за строками	
		коротко- строкові	довгостро- кові		коротко- строкові	довгостро- кові
Усього	100	42,9	11,3	100	42,2	11,7
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	6,5	37,7	5,9	6,6	38,2	6,0
Добувна промисловість	1,7	61,2	7,5	1,5	56,8	9,8
Переробна промисловість	23,9	42,9	11,1	23,4	38,5	12,3
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	1,9	60,7	5,6	1,9	61,0	5,6
Будівництво	8,9	27,2	16,6	9,4	22,5	15,9
Торгівля: ремонт автомобілів, побутових ви- робів та предметів особистого вжитку	35,1	48,9	10,2	35,9	52,0	10,0
Діяльність готелів та ресторанів	0,9	24,7	17,9	1,0	22,8	17,9
Діяльність транспорту та зв'язку	3,6	42,0	12,4	3,5	43,3	13,1
Операції з нерухомим майном, оренда, інжи- ніринг та надання послуг підприємцям	15,6	39,0	12,6	15,3	37,3	13,4

Джерело: НБУ, розрахунки Мінекономіки.

* За виключенням середньострокових кредитів за видами економічної діяльності.

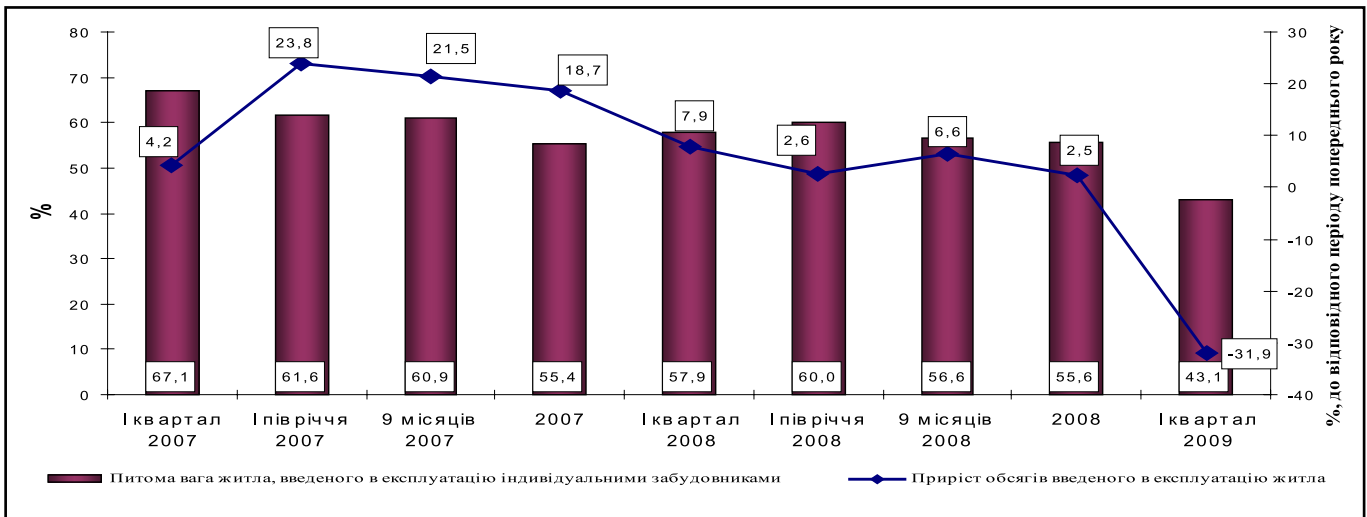


Рисунок 5. Приріст обсягів введення в експлуатацію житла (у % до відповідного періоду попереднього року) та питома вага житла, введеного в експлуатацію за рахунок коштів індивідуальних забудовників, %

Джерело: Держкомстат.

половини 2008 року та на початку 2009 року програм іпотечного кредитування та зменшенням реальних доходів населення. В той же час суттєве скорочення обсягів будівельних робіт (55,6% у січні–квітні, 56,7% у січні–березні) через кризу банківської ліквідності, курсову нестабільність, зниження попиту з боку споживачів призвело до суттєвого «провалу» у будівництві та в тому числі позначилося на скороченні темпів введення в експлуатацію житла («мінус» 31,9% проти зростання на 7,9% у першому кварталі 2008 року).

У структурі інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування частка бюджетних коштів зменшилася до 3,2% (проти 4,7% за перший квартал 2008 року) внаслідок того, що в умовах обмеженості бюджетних коштів відбувалось пріоритетне фінансування соціально захищених статей бюджету при недофінансуванні капітальних видатків.

Також погіршилися позиції державного та місцевих бюджетів у фінансуванні капітальних видатків: питома вага

коштів держбюджету зменшилася на 0,4 відсоткового пункту порівняно з першим кварталом 2008 року до 1,3% та місцевих бюджетів – на 1,1 відсоткового пункту до 1,9%.

Частка коштів іноземних інвесторів зростає на 2 відсоткових пункти до 5,2% у структурі інвестицій за джерелами фінансування, що також є структурним ефектом. Адже на фоні чистого скорочення приросту прямих іноземних інвестицій (до \$819,5 млн., або 24,4% рівня відповідного періоду попереднього року) спостерігалось і зниження рівня їх капіталізації: за перший квартал 2009 року лише близько 1% (проти 6,3% за перший квартал 2008 року) було здійснено у вигляді обладнання або коштів, які були інвестовані у оборотні та необоротні матеріальні та нематеріальні активи.

У першому кварталі на фоні світової фінансово-економічної кризи найбільш привабливими для інвесторів залишались підприємства, що здійснюють фінансову діяльність, операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям.

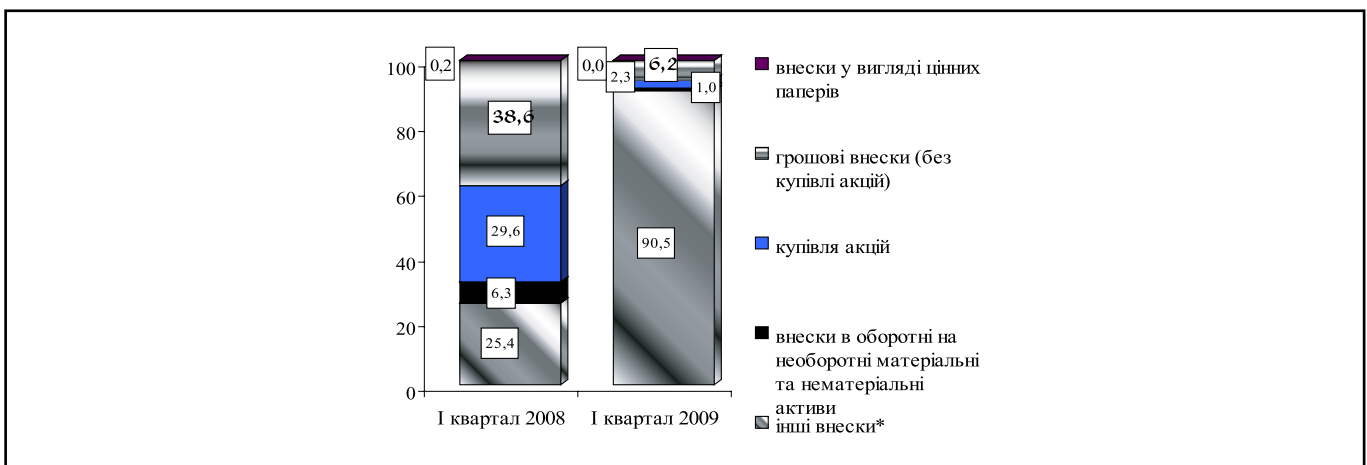


Рисунок 6. Структура збільшення капіталу нерезидентів, %

* Включаючи обсяги прямих інвестицій, отримані на підставі даних НБУ та ФДМУ (щодо різниці між ринковою та номінальною вартістю акцій, майна тощо, не облікованої у статистичній звітності окремих підприємств)

Джерело: Держкомстат, розрахунки Мінекономіки.

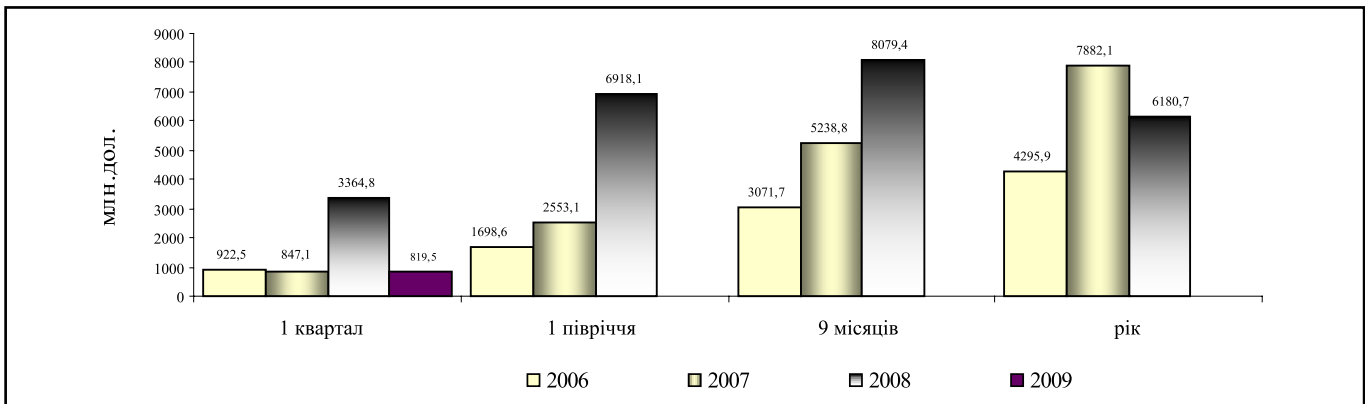


Рисунок 7. Приріст прямих іноземних інвестицій, у \$

Джерело: Держкомстат.

Тобто зберігалася тенденція, коли іноземні інвестори в основному вкладали кошти в галузі зі швидким обігом капіталу або в невиробничий сектор, зокрема, придбання нерухомості (на цей сегмент економіки у першому кварталі 2009 року припадало близько 28,8% прямих іноземних інвестицій в Україну).

Іноземні інвестори, як і внутрішні, зреагували в більшій мірі лише на підвищені ризики інвестування у будівельну галузь в

Україні, тому за підсумками першого кварталу 2009 року будівництво мало найнижчі темпи зростання та найменшу вагу серед усіх видів економічної діяльності. «Будівництво» змістилося з IV сегменту (за підсумками 2008 року) в III сегмент за підсумками першого кварталу 2009 року.

В цілому у першому кварталі 2009 року в умовах поглиблення кризи скорочення інвестицій в основний капітал як за рахунок внутрішніх, так і за рахунок зовнішніх джерел фі-

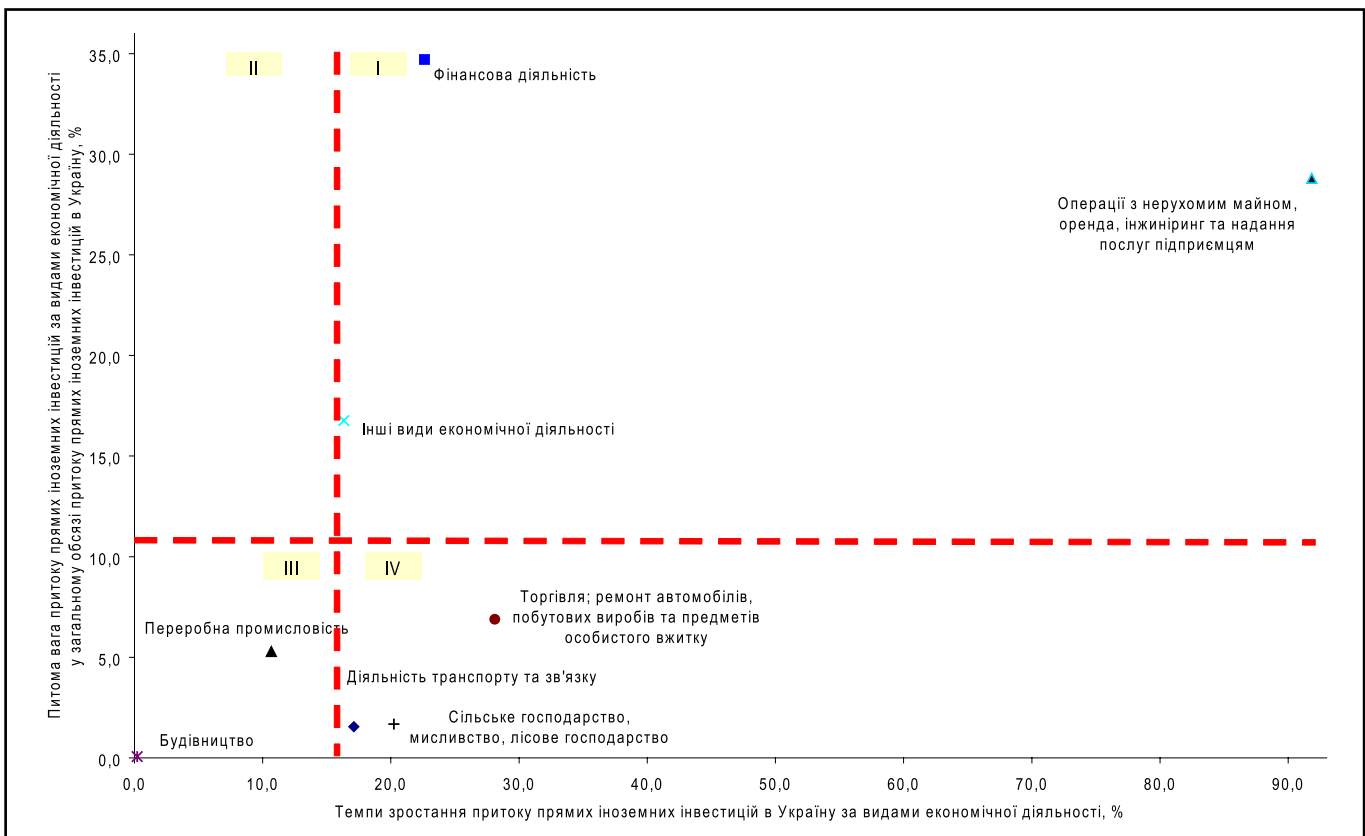


Рисунок 8. Прямі іноземні інвестиції за видами економічної діяльності

Джерело: Держкомстат, розрахунки Мінекономіки.

За ознаками питомої ваги прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності та темпами їх зростання за видами економічної діяльності застосований метод сегментування. Для наочності виділено чотири сегмента відносно середнього значення по економіці в цілому:

- I – висока питома вага та високі темпи зростання;
- II – висока питома вага, але низькі темпи зростання;
- III – низька питома вага та низькі темпи зростання;
- IV – низька питома вага, але високі темпи зростання.

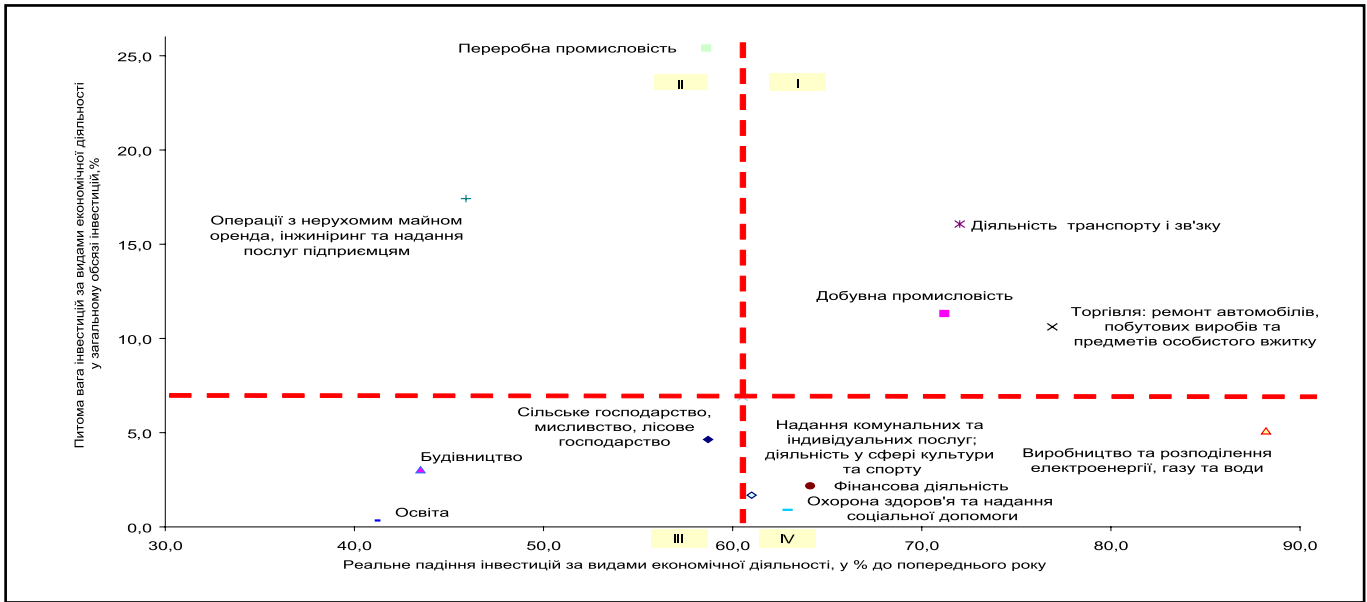


Рисунок 9. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності

Джерело: Держкомстат.

За ознаками питомої ваги інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності та темпами їх зростання за видами економічної діяльності застосований метод сегментування. Для наочності виділено чотири сегмента відносно середнього значення по економіці в цілому:

- I – висока питома вага та високі темпи зростання;
- II – висока питома вага, але низькі темпи зростання;
- III – низька питома вага та низькі темпи зростання;
- IV – низька питома вага, але високі темпи зростання.

нансування відбулось за всіма агрегованими видами економічної діяльності, особливо значне спостерігалось у державному управлінні (-60,4%), будівництві (-56,5%), операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (-54,1%), переробній промисловості (-41,4%), фінансовій діяльності (-35,9%), транспорті та зв'язку (-28%) та торгівлі (-23,1%).

Оскільки більше ніж 75% інвестицій акумульовано в промисловості, транспорті та зв'язку, операціях з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та наданні послуг підприємцям, то саме скорочення інвестування у ці види діяльності сформували їх сумарний негативний внесок (30,2 відсоткового пункту) та зумовили динаміку інвестицій в основний капітал.



Рисунок 10. Внески в зростання інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності, відсоткові пункти

Джерело: Держкомстат, розрахунки Мінекономіки.

Висновки

1. Інвестиційні процеси на початку 2009 року, як і українська економіка в цілому, перебували під впливом негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи. Поширення рецесійних процесів у світі, погіршення умов торгівлі та фінансового стану реального сектору, скорочення кредитування стали тією групою факторів, що звузила споживчий, інвестиційний та зовнішній попит.

2. З огляду на необхідність корпоративного сектору погашати довгострокові боргові зобов'язання, залучені на зовнішніх фінансових ринках у попередні періоди, 2009 рік стане точкою перелому тенденцій останніх років – Україна з нетто-імпортера капіталу знову повернеться на позиції нетто-експортера капіталу, а інвестиційна складова у ВВП з чинника росту перетвориться у основний чинник падіння ВВП. Реальний сектор економіки задовольнятиме потребу в інвестиційних ресурсах в основному за рахунок внутріш-

ніх джерел фінансування, при цьому спрямовуючи їх частку на виплату зовнішніх боргів.

3. Зменшення питомої ваги інвестицій в основний капітал, освоєних за рахунок кредитів банків та інших позик (на 2,9 відсоткового пункту, до 12,7%) у структурі фінансування капітальних вкладень є прямим результатом скорочення кредитної підтримки реального сектору економіки з боку комерційних банків.

4. У структурі капітальних вкладень за видами економічної діяльності у першому кварталі через скорочення частки капітальних вкладень в операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – на 5,3 відсоткового пункту (галузь із швидким обігом капіталу) суттєво збільшилася питома вага капітальних вкладень у промисловість, що стало не стільки якісною зміною, скільки структурним зростанням за рахунок скорочення інших компонент.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.М. МАМАЛИГА,
к.т.н., доцент,
О.Л. ШПАК

Розроблення алгоритму проведення аудиту енергетичної складової тарифів

У роботі представлено апробовану практикою методику проведення аудиту енергетичної складової тарифів. Розроблено також рекомендації щодо удосконалення тарифної політики.

В работе представлена апробированная на практике методика проведения энергетической составляющей тарифов. Разработаны также рекомендации по усовершенствованию тарифной политики.

In the paper the audit methodology of tariff energy part are created. There are designed improvement the tariffs' policy recommendations.

Постановка проблеми. В усьому світі органи, відповідальні за регулювання тарифів підприємств енергетики, житлово-комунального господарства, транспорту та зв'язку, зазвичай будують свою політику виходячи із принципу компенсації поточних витрат і виділення необхідних засобів на модернізацію виробництва, впровадження технічних нововведень. У тарифах передбачається також плановий рівень прибутку (рентабельності), що робить так звані Utilities багаторічними лідерами фондових ринків. У розвинених країнах за стабільної економічної ситуації й тарифи Utilities

є досить стабільними, а процедура їхнього перегляду – досить складною та трудомісткою. Слід зазначити, що на тарифи Utilities у цих країнах світова економічна криза практично не вплинула. В Україні, де ситуація на ринку паливно-енергетичних ресурсів не була стабільною від самого початку існування незалежної держави, регулювальні органи змушені були працювати в «ручному режимі». Це зумовлюється зміною цін на первинні енергоресурси, а також необхідністю контролю над дотриманням «правил гри» усіма учасниками ринку. І якщо в електроенергетиці НКРЗ здійснює тарифне регулювання за встановленими правилами й процедурами уже протягом ряду років, то для підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ) і муніципальних органів влади все далеко неоднозначно. Так, тільки зусиллями Мінжитлокомунгоспу України стало можливим запровадження «інвестиційної» складової тарифів, та й то – за узгодженням із місцевими радами. Таким чином, тарифи підприємств ЖКГ залежать від політичних перипетій (перманентні вибори президента, парламенту, місцевих органів влади, кланові «розборки» тощо). Тому вже багато років іде боротьба за автоматичну індексацію енергетичної складової тарифів підприємств житлово-ко-

мунального господарства. Логіка в такому підході, безумовно, існує. Однак його запровадження призведе до консервації існуючої ситуації на нинішньому рівні, коли, наприклад, замість зумовленого технічними причинами рівня втрат у мережах енергетичним компаніям дозволяють мати більш високе їхнє значення. І справа тут не тільки в крадіжках і обмеженнях контролюючих організацій на впровадження сучасних систем обліку, а й в елементарному шахрайстві (як споживачів, так і, можливо, окремих працівників енергокомпаній, що вступили в змову зі споживачами). У випадку із мережами водоканалів і теплокомуненерго ситуація й зовсім примітивна: підприємства не тільки найчастіше не мають грошей на проведення ремонтних і відновлювальних робіт, а й у багатьох випадках навіть не бажають проводити зазначені роботи. Адже за відсутності приладів обліку всі втрати й крадіжки в розподільних мережах «списуються» на кінцевого споживача. Інший приклад: багаторічна епопея з тарифами на столичному транспорті, коли, незважаючи на протести та судові приписи, тарифи без яких-небудь обґрунтувань спочатку підвищили в чотири рази, а потім трохи знизили.

На жаль, за нинішньої системи тарифоутворення займатися енергозбереженням економічно не вигідно, оскільки тариф автоматично буде знижений на досягнуту величину зниження витрат, а витрати на впровадження енергоощадних заходів енергокомпаніям необхідно буде покривати із власного прибутку (див. [1–3]). Більше того, внаслідок зниження собівартості під час впровадження енергоощадних проектів знизиться абсолютне значення планового прибутку, тобто зменшуються можливості підприємства щодо реалізації програми енергозбереження. Проте потенційні інвестори можуть побажати зробити енергоаудит енергокомпаній, що підлягають приватизації. Приватизовані енергокомпанії за логікою мають бути зацікавлені в проведенні енергоаудиту «не для преси», тобто для внутрішнього користування¹. При цьому можна спробувати без порушення діючих нормативів винайти можливість зниження витрат на виробництво без зниження тарифів. Серед вітчизняних монополістів першими зацікавленість в організації системи енергоаудиту виявив НАК «Нафтогаз України», за завданням якого підприємство «Електромеханіка» розробило галузевий стандарт СОУ 74.1–20077720–024: 2006 «Енергозбереження. Енергетичний аудит підприємств нафтогазового комплексу. Основні положення», що регламентує проведення енергоаудиту підприємств галузі. Більше того, саме НАК «Нафтогаз України» ініціював проведення роботи зі створення на одному з об'єктів ДК «Укртрансгаз» служби енергоменеджменту. У проведенні енергоаудиту можуть бути зацікавлені потенційні покупці приватизованих вітчизняних підприємств. Зацікавленість у проведенні аудиту енергетичної складової тарифів проявляє також НКРЕ і деякі облenerго. Більше того, цього року Мінекономіки ініціювало розробку «Методичних рекомендацій щодо організації й проведен-

ня енергоаудиту з перевірки розрахунків проектів тарифів на послуги централізованого опалення та постачання гарячої води» (робота має бути завершена у грудні 2009 року).

Мета цієї статті – представити результати робіт із проведення аудиту енергетичної складової тарифів підприємств, що підпадають під тарифне регулювання. При цьому враховані результати перших двох виконаних в Україні аудитів енергетичної складової тарифів на теплову енергію (Шосткінська ТЕЦ – 2008 рік і запорізькі «Міські теплові мережі» – 2009 рік).

Виклад основного матеріалу. Під час встановлення тарифів необхідними є ефективні методи ревізії та контролю як з боку власників і менеджменту компаній, так і з боку державних і муніципальних органів (НКРЕ, Мінекономіки, податковий й антимонопольні структури, держадміністрації, міськради тощо). Оскільки у структурі тарифів енергокомпаній і підприємств ЖКГ витрати на паливно-енергетичні ресурси становлять значну частку (наприклад, для теплових електростанцій витрати на енергоресурси у структурі собівартості перевищують 80–85%), для забезпечення первинного контролю могли б бути використані методи енергетичного аудиту. Зупинимось на цьому докладніше.

1. Особливості проведення аудиту енергетичної складової тарифів підприємств житлово-комунального господарства та паливно-енергетичного комплексу².

Процедури проведення енергоаудиту суб'єктів господарювання взагалі та підприємств паливно-енергетичного комплексу, зокрема, представлено у ДСТУ 4065–2001 «Енергозбереження. Енергетичний аудит. Загальні технічні вимоги» (стосовно до енергетики див. також [7]). Під час проведення аудиту енергетичної складової тарифів значно зростає частка трудовитрат на роботу з документацією за рахунок зниження часу робіт безпосередньо на об'єктах енергокомпаній. Більше того, аудит енергетичної складової тарифів енергокомпаній і підприємств ЖКГ залежить від його замовника та цілей, які цей замовник переслідує. Тому рекомендований ДСТУ 4065–2001 алгоритм проведення енергоаудиту щодо аудиту енергетичної складової тарифів енергокомпаній, об'єктів ЖКГ, транспорту тощо може бути трансформований таким чином:

Крок 1. Збирання первинної економічної та технічної інформації (на відміну від вимог ДСТУ 4065–2001 може бути необхідним тренінг не тільки для персоналу підприємства, а й для контролюючих органів).

Крок 2. Аналіз отриманої економічної та технічної інформації, побудова й аналіз енергобалансів, та виявлення на цій основі «вузьких місць», які дозволяють засумніватися в обґрунтованості раціональної витрати споживаних енергоресурсів.

Крок 3. Аналіз питомого енергоспоживання залежно від обсягів виробництва і/або градусо-днів (останнє – обов'яз-

¹ Це підтверджується досвідом пов'язаної із власниками кількох облenerго фірми «Українергоконсалтинг».

² Складено з урахуванням рекомендацій, представлених у роботах 4–6.

ково для систем опалення та гарячого водопостачання); виявлення на цій основі «вузьких місць».

Крок 4. Спрощений аналіз рівня витрат на всі інші, крім енергоресурсів, складові собівартості порівню з доходами, отриманими від продажу продукції підприємства з урахуванням індексу споживчих цін, а також аналіз частки первинних енергоресурсів у структурі продажів і виявлення на цій основі «вузьких місць», а також (якщо буде потреба) розроблення рекомендацій щодо зміни рівня тарифів.

Крок 5. Проведення необхідних обстежень і вимірювань (необхідно або для випадку перевірки показників конкретного інвестиційного проекту, або у разі наявності сумнівів у достовірності отриманої на першому етапі інформації).

Крок 6. Перевірка вірогідності й обґрунтованості показників розроблених проектів енергоощадних заходів (необхідно тільки для випадку перевірки достовірності показників конкретного інвестиційного проекту). Перевірка повноти переліку потенційних постачальників необхідного встаткування, а також експертна оцінка вартості реалізації, які має базуватися як на досвіді енергоаудиторів, так і на пропозиціях можливих постачальників (устаткування, послуг, програмного забезпечення тощо), інформація про яких не була представлена у первинному переліку.

Крок 7. Перевірка розрахунків проектів тарифів (наприклад, на послуги централізованого опалення та постачання гарячої води) згідно з чинними методами розрахунку).

Крок 8. Формування експертного висновку з додатками, де може бути наведено необхідні пояснення, розрахунки, інформація про тендерні пропозиції потенційних постачальників устаткування, послуг, програмного забезпечення тощо.

Відповідно до Положенням про порядок організації енергетичних обстежень (затверджене наказом Держкоменергозбереження України №27 від 09.04.99 р. та зареєстроване у Міністерстві юстиції України 12.05.99 р. під №301/3594) енергоаудитори мають дотримуватися правил професійної етики. При цьому як енергоаудитори, так і спеціалізовані організації, що здійснюють енергоаудит, мають забезпечувати нерозголошення конфіденційної інформації, яка стала їм відома під час та у зв'язку із проведенням енергоаудиту.

2. Збирання первинної економічної та технічної інформації.

Перед роботою безпосередньо на об'єктах енергоаудитори повинні, принаймні, один раз відвідати підприємство для складання первинних інформаційних форм (опитувальників) і передачі їх для заповнення підрозділами, службами й співробітниками компанії. Тільки після одержання необхідної економічної та технічної інформації й проведення її аналізу можна переходити до наступних етапів аудиту.

Досвід проведення робіт на вітчизняних підприємствах засвідчив, що проведення тренінгу є доцільним:

– у разі наявності конфліктної ситуації, що стосується перевірки (установлення) енергетичної складової тарифів на конкретному підприємстві, як це, наприклад, мало місце під час проведення робіт на Шосткінській ТЕЦ;

– для підприємств із великою кількістю складних і різноманітних об'єктів, наприклад для запорізького концерну «Міські теплові мережі».

Під час проведення тренінгів доцільно крім співробітників підприємств залучати до участі в них керівників (відповідальних працівників) контролюючих органів (представників усіх фракцій місцевої ради, керівників міських (селищних) владних інституцій або регіональних держадміністрацій).

Склад первинної інформації, необхідної для проведення аудита енергетичної складової тарифів підприємств енергетики та ЖКГ, представлено в таблицях 1–3 робіт [4–6].

3. Аналіз отриманої інформації.

Аналіз інформації починається з побудови діаграм з місячними даними про рівні споживання всіх типів енергоресурсів і води, обсягах виробництва та питомого енерго- і водоспоживання за період з 1991 року до року, що передував проведенню аудита, але не менше, чим за п'ять–шість останніх років. При цьому аналізують як усереднене за ряд років значення, так насамперед відповідні значення за останній рік. Тут слід звертати увагу на відмінності як між місячними значеннями по усередненій за ряд років залежності та за останній рік, так і між ними ж за відповідні місяці. Необхідно також побудувати діаграми з інформацією щодо річних рівнів споживання, питомого споживання всіх видів енергоресурсів і обсягів виробництва.

У процесі аналізу іноді «впадають в око» одномоментні різкі зміни споживання деяких видів ПЕР. Так, для одного з гірничозбагачувальних комбінатів це дозволило виявити принципову помилку керівництва (збитки понад \$2,5 млн. на рік), коли було ухвалене рішення щодо припинення експлуатації конвеєрної лінії для транспортування розкривних порід. Останнє призвело до незначного скорочення споживання електроенергії, а натомість весь вантажопотік довелося переорієнтувати на кар'єрні самоскиди, що зумовило істотне збільшення споживання дизельного палива.

Наступним етапом є складання та аналіз енергобалансів. Енергобаланси (див. роботи [7, 8]) відображають зв'язок між одержуваними енергоресурсами, корисним їхнім використанням і втратами при передачі й перетворенні одного виду енергії в іншій. Його основне рівняння, яке одночасно є й основним рівнянням енергоаудиту [2] можна записати таким чином:

$$\begin{aligned} \text{Одержувана (споживана або така, що витрачається) енергія} = \\ = \text{втрати енергії в процесі її перетворення} + \\ + \text{втрати при розподілі й передачі енергії} + \\ + \text{втрати енергії, пов'язані з її використанням} + \\ + \text{енергія, використовувана для виконання корисної роботи.} \end{aligned}$$

Зазвичай спочатку необхідно скласти енергобаланси для кожного типу енергоресурсу. Після цього з урахуванням цін і тарифів складають баланс витрат на енергоресурси основних цехів, а на їхній основі – зведений енергобаланс у грошовій формі та у відсотках. Для підприємств, які не планують на найближчий рік міняти обсяги виробництва більш ніж на 10...20...30%, енергобаланси складають або за да-

ними останнього перед аудитом року, орієнтуючись при цьому на ціни енергоресурсів і води періоду, тарифи на який установлюються, або при перевірці правильності встановлення тарифів, орієнтуючись на ціни енергоресурсів і води, що мали місце під час дії згаданих тарифів.

Процедура аналізу енергобалансу полягає у визначенні основних споживачів енергоресурсів з метою виявлення «вузьких місць». При перевірці вірогідності енергобалансів першочергову увагу слід приділяти саме тим цехам і технологічним установкам, питоме споживання яких більш ніж на 20...30% перевищує аналогічні показники інших підприємств галузі або кращий закордонний досвід.

В окремих випадках (порівняно прості установки) припустимим є складання оптимального енергобалансу (див. ДСТУ 2804–94) з метою його зіставлення з фактичним. У цьому випадку визначають місця найбільших відмінностей між балансами, яким і слід приділяти найбільшу увагу (саме тут і слід робити першочергові перевірки).

Необхідним є також проведення аналізу динаміки зміни складових балансу споживання енергоресурсів в абсолютній, грошовій формі та у відсотках. На цій основі складають зведений баланс споживання всіх видів енергоресурсів у грошовій формі (у відсотках), а також аналізують його динаміку.

Важливою складовою робіт з аудиту енергетичної складової тарифів є аналіз питомого енергоспоживання у функції обсягів виробництва. Перед проведенням статистичного й інших методів аналізу слід зіставити результати роботи для подібних умов роботи (у цілому за рік; у холодну й теплу пору року; за квартал, місяць тощо). При цьому доцільно керуватися рекомендаціями ДСТУ 4110–2002 «Енергозбереження. Методика аналізу й розрахунку питомих витрат енергоресурсів» (див. також роботи [2, 7–9]). Зручним, за певних умов, є використання комп'ютерної програми Specific Energy Consumption.³ У цьому випадку необхідно зіставити фактичні питомі витрати за аналізований період з розрахунковими значеннями, які отримані з використанням програми Specific Energy Consumption.

У випадку, якщо фактичне значення питомих енерговитрат не перевищує верхню межу довірчого інтервалу або є меншим відповідного значення нижньої межі довірчого інтервалу, представлені значення тарифів попередньо можна вважати обґрунтованими. Першочерговому обстеженню підлягають саме ті цехи (об'єкти), фактичне значення питомого енергоспоживання яких найбільше суттєво перевищує верхню межу довірчого інтервалу. Досить важливими є також абсолютні значення питомих енерговитрат для їхнього порівняння із відповідними показниками інших вітчизняних підприємств і кращим закордонним досвідом. Необхідно враховувати, що на деяких підприємствах під час розрахунку питомого енергоспоживання не відокремлюють витрати енергоресурсів на виробничі цілі від витрат на соціально-культурний та іншу (невиробничу) сферу. Тому енергоаудитори мають відокремлювати витрати енергоресурсів на ви-

робничі й невиробничі цілі, а також на основну продукцію та супутні виробництва.

4. Проведення необхідних обстежень і вимірювань.

Проведення обстежень і вимірювань є необхідним або для перевірки показників конкретного інвестиційного проекту, або за наявності сумнівів у достовірності представленої на першому етапі енергоаудиту інформації. Які саме обстеження й вимірювань необхідно проводити, з'ясовується в основному після проведення аналізу економічної й технічної інформації. Процедури проведення вимірювань є рутинною й добре відомою роботою, тому у даній роботі приділятися увага їм не буде.

5. Перевірка достовірності та обґрунтованості показників розроблених проектів енергоощадних заходів.

Перевіряти достовірність і обґрунтованість показників розроблених проектів енергоощадних заходів (ОЕЗ) необхідно тільки, якщо потрібно буде перевірка достовірності показників конкретного інвестиційного проекту. Перевірка повноти переліку потенційних постачальників необхідного встаткування, а також експертне оцінювання вартості реалізації має базуватися як на досвіді енергоаудиторів, так і на пропозиціях можливих постачальників (устаткування, послуг, програмного забезпечення і т.п.), інформацію щодо яких не було представлено у первинному переліку. При цьому слід орієнтуватися на представлені в ДСТУ 4065–2001, а також у роботах [2, 7 і 8] процедури розроблення проектів ЕОЗ. Слід дотримуватися також принципу достатності (див. [10–13]), відповідно до якого перевагу слід надавати простішим і дешевшим технічним рішенням, якщо вони повністю задовольняють вимогам до об'єктів, що їх створюють або розробляють.

6. Формування експертного висновку.

На відміну від енергоаудиту в класичному його розумінні (див. ДСТУ 4065–2001) аудит енергетичної складової тарифів зазвичай завершується не розробкою конкретних енерго- і ресурсощадних заходів, а висновком (позитивним, умовно-позитивним, негативним і ін.), подібним висновку за результатами фінансового аудиту. При цьому можуть бути використані елементи форми висновку енергоаудиторів, представленого у Додатку Ж до ДСТУ 4065–2001. У додатках до експертного висновку можуть, а на вимогу замовника робіт мають бути представлені необхідні пояснення, розрахунки, інформація щодо тендерних пропозицій потенційних постачальників устаткування, послуг, програмного забезпечення і т.д.

7. Заключні зауваження про тарифну політику (висновки).

У новітній історії України найбільшу гостроту питання про тарифи здобуває з настанням холодів. Тільки при холодних батареях і негативній температурі за вікном місцеві жителями починають згадувати, що існують підприємства житлово-комунального господарства. Іншими збудувачами спокою є транспортники, які після чергового подорожчання

³ Використання цієї програми регламентовано ДСТУ 4110–2002.

нафтопродуктів, газу і, як наслідок, електроенергії, починають загрожувати страйками, а іноді й припиняють перевезення пасажирів, подачу тепла, води чи електроенергії. На жаль, проблеми енергетиків, транспортників і ЖКГ не вирішуються роками. Не варто нехтувати і бажанням деяких представників вітчизняної буржуазії, приватизувати через процедури банкрутства ласі енергетичні, транспортні й житлово-комунальні шматки колишнього «загальнонародного надбання».

Важливо відзначити (див. [3]), що під час встановлення тарифів необхідно уникати ситуацій, коли можливий «конфлікт інтересів», тобто Лисиця (міністерство, відомство, галузевий монополіст) не повинна опікуватися проектуванням, будівництвом і експлуатацією пташника (установленням тарифів на продукцію або послуги).

На жаль, у багатьох випадках (див. [3, 8]) тарифи не стимулюють нормального функціонування та розвитку підприємств, що продукують продукцію, яка підлягає тарифному регулюванню. Прикладом подібного стану речей може служити важкий стан генерувальних компаній, коли для забезпечення працездатності одного-двох енергоблоків доводиться використовувати на запчастини ще донедавна працездатні енергоблоки. Не краще, якщо не гірше, і стан водоканалів по всій Україні, коли тільки завдяки зусиллям персоналу усе ще функціонує устаткування, введене в експлуатацію 40–60 років тому тощо.

Неврегульованість у вітчизняному законодавстві питань стимулювання енергозбереження економічними методами є головним бар'єром для прогресу в сфері енергозбереження не тільки у вітчизняній енергетиці, але й у промисловості, на транспорті та в сільському господарстві. Від цієї ситуації насаперед страждають бюджетні та інші державні підприємства.

Для стимулювання політики енергозбереження на підприємствах, продукція яких підлягає тарифному регулюванню, під час розрахунку енергетичної складової тарифів необхідно було б в обов'язковому порядку крім автоматичної індексації тарифів у зв'язку із подорожчанням первинних енергоресурсів, увести статтю зниження витрат на енергоресурси в результаті впровадження на підприємстві системи енергоменеджменту. У тарифі можна також було б передбачити норму (не більш 2–5%) на модернізацію виробництва та запровадження конкретних енергоощадних заходів з терміном дії не більше одного-двох років. Із цієї причини тарифи мали б переглядатися не рідше одного разу на рік. Щодо енергоменеджменту, то уведення витрат за цією статтею до тарифу поставило б непереборну перешкоду на корупційних схемах «стимулювання» персоналу і власників підприємств. Дійсно, якщо економію не буде досягнуто, – це призведе до зниження планового прибутку.

У країнах зі стабільною економікою стабільно працюють і об'єкти енергетики, при цьому під час розрахунку тарифів можна користуватися деякими усередненими показниками, близькими до номінальних параметрів енергетичного встат-

кування. В Україні, на жаль, у багатьох випадках установлені потужності використовуються менш, ніж на половину. Тому рівень тарифу має залежати від обсягів виробництва кожного енергетичного об'єкта (див. [1, 3]), інакше тариф не відбиватиме реальних витрат підприємства на виробництво. Приміром, якщо для теплової електростанції (шість енергоблоків по 300 МВт кожний) за базові показники під час розрахунку тарифу прийнята інформація щодо витрат при одному працюючому енергоблоці, то за стабільної роботи двох і більш енергоблоків тариф буде завищений, тобто енергокомпанія отримає необґрунтований дохід. Якщо ж під час розрахунку тарифу за базовий варіант прийнято роботу всіх шість енергоблоків, то за стабільної роботи двох-трьох енергоблоків тариф буде занижений з усіма негативними наслідками, що впливають для підприємства. Єдиною можливістю адекватної оплати за вироблену продукцію представляється перерахунок величини тарифу по закінченні кожного звітного періоду (місяць, квартал, півріччя) з наступним коригуванням тарифу на наступний звітний період тощо.

Висновки

На закінчення хотілося б зазначити, що згадані вище проблеми могли б бути врегульовані «Тарифним кодексом», в існуванні якого були б зацікавлені як Мінекономіки, НКРЗ, Антимонопольний комітет і податкове відомство, так і переважна більшість підприємств, що підпадають під тарифне регулювання. У розділі, присвяченому процедурам перевірки тарифів, зазначеного «Тарифного кодексу» доцільно було б використовувати представлені в цій роботі підходи. Першим кроком на цьому шляху було б розроблення та затвердження «Методичних рекомендацій щодо організації й проведення енергоаудиту з перевірки розрахунків проектів тарифів на послуги централізованого опалення та постачання гарячої води».

Література

1. Мамалига В.М. Оробець Ю.М. Актуальні питання законодавчої підтримки енергозбереження // Х Ювілейна Міжнародна конференція «Ресурсоенергозбереження у ринкових відносинах». – Збірник доповідей. – Київ, 2003. – С. 74–78.
2. Мамалига В.М. Инвестирование в энергосбережение: энергоменеджмент и самоэнергоаудит; практическая реализация ЕС-СО-проектов (где и как получить деньги на реализацию энергосберегающих мероприятий) // Материалы Третьего международного семинара-практикума. – Ялта – Ливадия: 5–8 октября 2004 года. – 357 с.
3. Мамалига В.М. Тарифы за витратним принципом // Урядовий кур'єр. №72, 17 квітня 2003. – С. 8.
4. Мамалига В.М., Верланов В.А., Сидоренко Ю.В. Энергетический аудит: возможности и программное обеспечение. // Экономика Украины. – 2007. – №12. – С. 27–35.
5. Мамалига В.М. Аудит энергетической составляющей тарифов // Энергетика и электрификация. – 2006. – №4. – С. 42–50.

6. Мамалыга В.М. Проведение самоэнергоаудита и создание службы энергоменеджмента на предприятии и в составе государственных органов // Седьмая международная конференция «Инвестирование в энергетику, энергосбережение и экологию» 23–27 сентября 2008 г., г. Ялта. Сбор. избранных трудов. – Киев. – С. 55–90.

7. Мамалыга В.М. Порядок проведения энергетического аудита // Энергетика и электрификация. – 2002. – №10 (231). – С. 7–19.

8. Мамалыга В. М. Энергетический аудит – инструмент выявления реальных возможностей повышения эффективности производства // Тези доповідей ІХ Міжнародної конференції «Ресурсо-енергозбереження у ринкових відносинах». – Ялта, 11–14 червня 2002 р. – С. 50–54.

9. Удельное потребление энергоресурсов, как один из инструментов оценки эффективности работы предприятий, отраслей и всего народного хозяйства / В.М. Мамалыга, Л.Е. Гаманюк, В.М. Миколаенко, Н.А. Демченко, Д.Н. Федосенко, Б.В. Морофиянец,

Е.А. Стремоухова // Энергетика и электрификация. – 2000. – №9. – С. 48–54.

10. Практически важные задачи сбережения энергии, потребляемой машинами и механизмами с электроприводом, и принцип достаточности // Энергетика и электрификация. – 2000. – №5 (начало). – С. 40–44. – №6 (окончание). – С. 17–25.

11. Mamalyga V.M., Mikolaenko V.M., Kruglyak V.N. Energy Saving and Energy Audit: Practical Aspects and Educational Methodology // EPE-PEMC-2000, Kosice, 2000. –Proceedings. – Vol. 7. – P. 204–209.

12. Мамалыга В.М., Белоусов В.И. Совершенствование систем электропривода машин системы собственных нужд ТЭС // Энергетика и электрификация. – 2000. – №10. – С. 29–32.

13. ДСТУ 3886–99 Енергозбереження. Системи електроприводу. Метод аналізу та вибору / Розроблено і внесено підприємством «Електромеханіка». Розробник В.М. Мамалыга. – Київ: Держстандарт, 2000. – 55 с.

О.Г. ЗАГНІЙ,

к.е.н., Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Енергетична безпека України – це інноваційний розвиток паливно-енергетичного комплексу

У статті проаналізована та обґрунтована необхідність інноваційного розвитку паливно-енергетичного комплексу для забезпечення енергетичної безпеки України.

В статье проанализирована и обоснована необходимость инновационного развития топливно-энергетического комплекса для обеспечения энергетической безопасности Украины.

In the article analysed and the grounded necessity of innovative development of fuel and energy complex for providing of power safety of Ukraine.

Постановка проблеми. Стан паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) будь-якої країни, безперечно, впливає на рівень її енергетичної безпеки (ЕБ). Численні загрози ЕБ України зумовлені низкою факторів, які можна класифікувати як внутрішні та зовнішні.

До найвагоміших внутрішніх факторів, на нашу думку, належать:

- застарілість та високий рівень спрацювання основної частини енергетичних потужностей;
- недостатній обсяг інвестицій у розвиток галузей ПЕК;
- недостатній рівень власного виробництва устаткування та матеріалів для ПЕК;
- відсутність платоспроможного попиту на енергоресурси в обсязі, достатньому для задоволення навіть мінімально критичної потреби суспільства;

– надмірна енергоємність валового внутрішнього продукту;

– відсутність власного виробництва ядерного палива (на базі наявних покладів уранової руди) і забезпечення повного ядерного циклу;

– відсутність належного контролю за корисливими діями трейдерів, що фактично монополізували ринки постачання енергоресурсів;

– недосконалість нормативно-правового забезпечення функціонування та розвитку галузей ПЕК в ринкових умовах.

Серед зовнішніх факторів найважливішими є:

– високий рівень монополізації постачання імпортних паливно-енергетичних ресурсів;

– залежність від імпорту значної частки виробничого устаткування, матеріалів та послуг для галузей ПЕК.

Забезпечення ЕБ держави впливає з дотримання двох важливих критеріїв:

– перший полягає у тому, що коли енергетика країни ґрунтується на імпорті палива, то закупівля й постачання його не повинне здійснюватися з одного джерела (країни);

– другий зводиться до того, що енергетика будь-якої країни не повинна розвиватися лише на одному виді палива.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні поки ще рано говорити про створення в Україні продуманої, концептуально обґрунтованої та ефективної системи ЕБ, яка б, з одного боку, відображала національні ін-

тереси суспільства і держави в енергетичній сфері, а з іншого – реально захищала їх від можливих загроз, небезпек і катаклізмів. Проте це не означає, що в науково–теоретичному плані в країні відсутні напрацювання стосовно можливих моделей побудови системи ЕБ [1–7 та ін.].

Мета статті спрямована на висвітлення та розкриття існуючих проблем щодо ЕБ держави та обґрунтування необхідності інноваційного розвитку ПЕК для її забезпечення.

Викладення основного матеріалу. Україна належить до енергодефіцитних країн – за даними Кабінету Міністрів України, енергетична залежність держави становить 55,1% і знаходиться в умовах майже цілковитої залежності від постачань енергоносіїв із Росії (приблизно на 75–80%, власний видобуток покриває лише 10–12% потреби в нафті та 20–25% – у природному газі), яка й залишатиметься основним постачальником нафти та газу на довгострокову перспективу (з огляду на їхні величезні запаси та незначну відстань для транспортування). Вирішення питання диверсифікації джерел надходження газу, нафти та ядерного палива (щодо останнього то наша держава майже 100% відсотково залежить від поставок з РФ) для нас це означає, зрештою, здобуття необхідної свободи політичного маневру та вибору. Недостатня кількість власних енергоресурсів сьогодні призводить до того, що майже третина ВВП витрачається на їх імпорт. Тому ці питання мають розглядатися як визначальний елемент забезпечення ЕБ держави.

Водночас вітчизняна промисловість характеризується надмірними витратами енергетичних ресурсів на одиницю валового внутрішнього продукту. Цей показник, за даними Міжнародної енергетичної агенції (МЕА), в Україні становить 0,89 кг умовного палива на \$1, що в 2,6 раза перевищує рівень середньої енергоємності ВВП розвинених країн світу (0,34 кг на \$1). У структурі собівартості продукції українських підприємств частка палива та енергії коливається від 10 до 80% за середнього значення цього показника 25%. Така ситуація обумовлена насамперед питомою вагою важкої промисловості, для якої характерна значна енергоємність продукції. Особливо енергозатратними є гірничо–металургійна та хімічна промисловості. Вдвох вони поглинають понад 56% природного газу від всієї кількості, що споживає вся вітчизняна промисловість, при річній її потребі 59,7 млрд. куб. м газу. Україні не вдасться досягти стабільного розвитку та енергетичної незалежності, доки у структурі промисловості буде понад 50% енергоємних, переважно сировинних галузей. Енергозатратне виробництво не має жодних шансів в конкурентній боротьбі із сучасними передовими технологіями у промисловості.

Висока енергоємність продукції пов'язана також з відсутністю позитивних результатів від здійснюваної реструктуризації паливно–енергетичної промисловості на користь вітчизняних енергоносіїв, поширеним використанням застарілих енерговитратних технологій, понаднормативним фізичним спрацюванням основних виробничих фондів. Більша частина нині діючих ТЕС, спроектована і побудована у 60–70–ті роки, фізично спрацьована і морально застаріла. Це на початку нинішнього століття із 104 енергоблоків теплоелектростанцій Мінпаливенерго 90% практично відпрацювали розрахунковий ресурс – 100 тис. годин, а показник граничного спрацювання машин та устаткування сягає 73%. Зрозуміло, що еколого–технічні рішення, закладені під час проектування та будівництва діючих електростанцій, не відповідають сучасним вимогам, а енергообладнання потребує реконструкції та технічного переозброєння [8].

Якщо розглянути структуру енергоспоживання в Україні та порівняти її з аналогічною структурою деяких інших країн, що відчувають певну енергетичну залежність від імпорту енергоносіїв, з'ясується, що в Україні ця структура вкрай нераціональна й останніми роками ще погіршилася орієнтованістю на споживання переважно імпортованих видів енергетичних ресурсів.

Провідні країни світу забезпечують вигідні для себе структури енергоспоживання та паливно–енергетичних балансів шляхом створення ефективних енергетичних стратегій та законодавства, що сприяє їх реалізації. В основі цих стратегій покладено орієнтацію на використання власних енергетичних ресурсів. З точки зору формування структури енергетичного балансу для України показовими, на наш погляд, є Китай та Польща, які також мають відносно великі поклади та обсяги видобутку вугілля, а менше – вуглеводнів (нафти та газу). Структура споживання первинних енергоносіїв у цих країнах та в Україні у 1998 та 2008 роках має такий вигляд (див. табл.).

Частка споживання нафти та газу в загальному обсязі паливно–енергетичних ресурсів в Україні зменшилася з 56% у 1998 році до 52,7% 2008 році. В цілому це відповідає характерному для промислово розвинених країн становищу, однак частка нафти при цьому становить приблизно дві третини, а газу – одну, тоді як для України характерне протилежне співвідношення. Дуже мала частка вугілля, покладів якого вистачить на декілька століть. Споживання первинних ПЕР економікою України має високу залежність від зовнішнього постачання природного газу та нафти. Таким чином, можна констатувати, що Україна має гіпертро-

Структура споживання первинних енергоносіїв по роках, %

Країна	Нафта		Природний газ		Вугілля		Ядерне паливо		Гідроенергія	
	1998	2008	1998	2008	1998	2008	1998	2008	1998	2008
Україна	10,8	11,8	45,5	40,9	28,0	29,9	12,9	15,4	2,7	2,0
Китай	21,5	18,8	2,0	3,6	71,1	70,2	0,3	0,8	5,1	6,6
Польща	21,1	25,6	10,1	12,8	67,7	61,0	–	–	1,1	0,6

Джерело: Розраховано за даними *Statistical Review of World Energy 2009*.

фовану структуру споживання ПЕР, яка характеризується дисбалансом у бік імпортованих вуглеводневих та відходом на другий план власних енергоносіїв – вугілля. Це становить небезпечне ще й тим, що сьогодні найпотужніші нафтогазові регіони світу знаходяться, переважно, у зоні підвищеної напруги (Близький Схід), і у будь-який момент можуть вийти з-під контролю. Окрім того, збільшення частки постачання цих енергоносіїв спричиняє значне загострення конкуренції між державами, що призводить до різкого коливання цін, які дедалі частіше стають фактом не стільки економічним, скільки політичним. Жодна країна світу не буде своєю енергетичну стратегію на імпортованому паливі, ігноруючи власні енергоносії. Відповідно, їй належить внести кардинальні зміни у ситуацію, яка склалася у сфері енергоспоживання, шляхом оптимізації та збалансування структури споживання ПЕР на зменшення частки газу та з максимальною його заміною іншими видами енергоносіїв, де це технічно можливо та економічно виправдане.

Але це не означає, припинення пошуку альтернативних джерел нафто- і газопостачання, що сприятиме реалізації заходів по зменшенню енергетичної залежності держави від одного постачальника. Незважаючи на неодноразові заяви про необхідність диверсифікувати шляхи надходження енергоносіїв в Україну, зроблено вкрай недостатньо, щодо:

- участі в освоєнні світових нафтових та газових ринків;
- розширенні поставок обладнання для компресорних станцій, інших технічних засобів виробництва у паливно-енергетичному комплексі, які Україна виготовляє на рівні світових стандартів;
- розгляді та вирішенні питання щодо створення національного танкерного флоту, будівництво сучасних танкерів на експорт передусім країнам ОЧЕС;
- аверсного режиму функціонування та подальшого розвитку української частини Євразійського нафтогазового коридору Термінал Південний – Одеса – Броди – Гданськ;
- реалізації намагань окремих держав Центральної Азії урізноманітнити шляхи транспортування власного природного газу до країн Європи з використанням транзитного потенціалу України.

МЕА в огляді енергетичної політики України [9], оцінюючи ЕБ країни, зазначає на низьку ефективність енергоспоживання (саме енергоефективність визначена як пріоритетний напрямок зміцнення ЕБ, який має дуже важливе значення для її економічного поступу та захисту навколишнього середовища); проблеми нейтралізації високих цін на енергоносії (які відшкодовують лише операційні витрати і, таким чином, створюють нагальну потребу в інвестиціях для оновлення інфраструктури); низьку інвестиційну привабливість енергетики країни (для залучення інвестицій та створення стимулів для продовження ринкових перетворень у багатьох сферах ПЕК необхідно, щоб ціни відображали реальну вартість енергоресурсів) та недостатній рівень про-

зорості енергетичного комплексу і необхідність більш чіткого визначення ринкових правил.

Однак слід зазначити, що Україна має досить розвинений потенціал ПЕК, причому окремі підгалузі (насамперед, переробка нафти, виробництво електроенергії) мають надлишкові, тобто такі, що перевищують потреби держави, потужності. Навіть у нинішніх, досить складних умовах, стабільно працює ядерна енергетика, ознаки стабілізації відзначаються у видобутку вугілля, оживає геологорозвідка на вуглеводні. Водночас украї недостатніми є інвестиції в енергетичну галузь, що унеможливило її сталу роботу та необхідний розвиток. У результаті протягом останніх років в ПЕК України спостерігається тенденція до падіння базових показників. ПЕК не в повному обсязі задовольняє потреби України в паливі та енергії необхідної якості.

Розвиток паливно-енергетичних галузей України сьогодні характеризується певною хаотичністю, непередбачуваністю, відсутністю узгоджених та збалансованих між собою стратегій та пріоритетів перспективного розвитку галузей і регіонів, недосконалістю правового поля, а прийняття програм розвитку окремих галузей не підпорядковані загальній ідеї.

Аналіз практики забезпечення ЕБ зарубіжних країн останніх років свідчить, що існує безліч як внутрішніх, так і зовнішніх складностей і суперечностей економічного, технологічного, політичних та іншого характеру на шляху досягнення енергетичної незалежності. Без сумніву, всі держави світу, в тому числі й країни СНД, прагнуть знайти своє місце в регіональній і глобальній системах ЕБ, спираючись на свої енергетичні інтереси, що досить часто призводить до виникнення конфліктів в енергетичній сфері, як правило, на економічному та політичному ґрунті. Складність більшості цих проблем зумовлена слабкістю зв'язків між елементами системи, яку утворюють міждержавні відносини, а також непередбачуваністю та неможливістю формалізації існуючих процесів, які здійснюються в енергетичній сфері між країнами.

Проте пошук оптимальних шляхів щодо забезпечення ЕБ та незалежності більшості країн сьогодні головним чином спирається на застосування національних стратегій інноваційного розвитку ПЕК, які передбачають подальшу модернізацію енергетичної сфери та забезпечення ПЕР. Надійність функціонування цих стратегій залежить як від прийняття сучасних обґрунтованих організаційно-управлінських рішень, так і від технологічних досягнень, трансферу технологій та зразків новітнього обладнання між галузями та підприємствами (а також на макрорівні – між державами).

Якщо узагальнити конкретні інноваційні заходи в країнах різного типу щодо забезпечення ЕБ, дійдемо висновку, що в сучасних умовах вони базуються на економічному, технологічному, науково-технічному та політичному підґрунті. Основою управління в системі ЕБ є стратегія збалансованого розвитку ПЕК, точніше система стратегій, що складається з ряду взаємозалежних реальних програм. Правильно обрана стратегія є першим найважливішим результатом і в той же

час ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вона мобілізує використання інноваційного потенціалу у науково-технічній, виробничо-технологічній, фінансово-економічній, зовнішньоекономічній, зовнішньополітичній, соціальній, а також в організаційній-управлінській сферах ПЕК та його галузях за певними напрямками, що сприяють досягненню оптимальної ефективності функціонування. Розглядаючи термін «стратегія» як механізм щодо збалансованого і стабільного розвитку ПЕК слід звернути увагу насамперед на три класифікаційні ознаки цього поняття: стратегія як програма, план і напрям розвитку; стратегія забезпечення взаємоузгодженого функціонування галузей ПЕК; стратегія як засіб досягнення ефективного використання енергоресурсів. Метою стратегії інноваційного розвитку ПЕК є напрям його діяльності, заснований на поєднанні потенціалу та компетенції його галузей, найважливішими цілями є одержання конкурентних переваг на ринку та забезпечення ЕБ держави. При цьому можна виокремити три етапи стратегічного управління інноваційним розвитком ПЕК: стратегічне управління, попитом на його продукцію; стратегічне управління на основі прогнозування майбутнього розвитку енергетичного комплексу; стратегічне партнерство в ПЕК для забезпечення стабільного економічного розвитку держави.

В Україні сьогодні склалася ситуація, коли постала гостра необхідність створення такої енергетики, яка б здатна забезпечити ЕБ держави. Це питання необхідно вирішувати шляхом поступового створення умов для забезпечення ЕБ та незалежності країни на основі стратегії інноваційного розвитку ПЕК. Саме це є необхідною умовою відродження національної економіки, що має особливе значення на етапі входження країни до світового економічного простору. На сьогодні в державі відсутня національна інноваційна енергетична політика, що має передбачати визначення і ухвалення на державному рівні пріоритетних напрямів та шляхів інноваційного розвитку галузей ПЕК, а також механізмів подолання загроз національним інтересам у сфері енергетики, державне регулювання та контроль взаємовідносин між виробниками, постачальниками і споживачами енергетичних ресурсів з метою гарантування необхідного рівня енергозабезпечення та енергетичної безпеки держави. Слід чітко визначитися з тим, що для розв'язання цих завдань та забезпечення ЕБ, а також сталого функціонування ПЕК неможливе без власних інновацій в цій сфері, трансферу інновацій світового рівня та надходження ПЕР зі Сходу. Україна приречена на роль зв'язуючого ланцюга між Європою та Азією, в тому числі й за транзитним призначенням.

На сьогодні, коли світова економічна криза охопила всі без виключення країни і спостерігається падіння їх економічного розвитку, слід очікувати посилення загроз ЕБ держави внаслідок відсутності гарантій надходження в необхідних обсягах та якості енергоносіїв. До того ж експорт (включаючи експорт транспортних послуг, зокрема у ПЕКу) не забезпечує валютні потреби держави на закупівлю необхідних

країні енергоносіїв. У разі продовження існуючої нині «енергетичної політики» та забезпечення наявної структури паливно-енергетичного балансу, у найближчі 20 років Україна залишатиметься енергодифіцитною державою, яка змушена буде щорічно завозити паливно-енергетичні ресурси в обсязі 110–140 млн. т умовного палива [10].

Висновки

Послабити залежність виробництва від надмірних витрат ПЕР, можна вивільнивши та залучивши для розвитку ПЕК України певні фінансові, матеріальні та трудові ресурси з глибоким засвоєнням комплексних інновацій, накопичення яких відбувалося протягом останніх десятиліть і мало лавиноподібний характер. Тому сьогодні виникає нагальна потреба вироблення та прийняття на державному рівні стратегії інноваційного розвитку ПЕК, спрямованої на забезпечення ЕБ України, яка має вміщувати заходи з розв'язання таких проблем:

- забезпечення платоспроможності внутрішнього ринку;
 - удосконалення управління ПЕК;
 - зміцнення власної паливно-енергетичної бази, організація власного виробництва паливних елементів для ядерної енергетики;
 - розвиток енергетичного машинобудування з метою забезпечення паливно-енергетичних галузей технологічним обладнанням, приладами та матеріалами вітчизняного виробництва;
 - залучення внутрішніх та іноземних інвестицій у розвиток галузей ПЕК шляхом впровадження інноваційних технологій генерування, промислового використання та споживання енергії;
 - нормалізація ринкових відносин між виробниками та споживачами паливно-енергетичних ресурсів в умовах реформування економіки;
 - удосконалення цінової та тарифної політики в галузі паливно-енергетичних ресурсів;
 - активне застосування адміністративних, нормативно-правових та економічних важелів у справі ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів та енергозбереження;
 - зменшення залежності національної економіки від імпорту палива завдяки розвитку власного виробництва і диверсифікації джерел надходження енергоносіїв;
 - використання нетрадиційних джерел отримання енергії;
 - підвищення екологічної безпеки під час виробництва, транспортування та споживання палива та енергії.
- До напрямів по забезпеченню ЕБ України на основі інноваційного розвитку ПЕК, у тому числі з послідовним і активним проведенням політики енергозбереження та диверсифікації джерел ПЕР, поряд зі зміцненням і розвитком системи глобальної енергетичної безпеки слід також віднести й організаційно-управлінські заходи спрямовані на:
- забезпечення ефективної роботи щодо динамічного розвитку підприємств енергетичної, ядерної, вугільної та нафтогазової промисловості;

– законодавче забезпечення діяльності ПЕК в умовах ринкового реформування економіки та здійснення приватизації. Ніде в світі функціонування цього комплексу не віддається у цілковите відання ринкової стихії. Має бути створена і реалізована прозора та ефективна система державного регулювання природних монополій, цін та тарифів як усередині комплексу, так і у площині взаємовідносин з партнерами та споживачами;

– створення досконалої системи управління ПЕК та його галузями, поліпшення її взаємодії з владними структурами, засобами масової інформації та громадськістю. Пошук оптимального співвідношення між ринковим саморегулюванням і державним управлінням в ПЕК триває, і вимоги національної безпеки є вирішальним аргументом для збереження істотного державного впливу;

– забезпечення соціальної стабільності у трудових колективах підприємств ПЕК як один з вирішальних чинників їх надійної та ефективної роботи. Особлива проблема загальнодержавного значення стосується вугільної промисловості, коли тяжкий фінансовий стан вугледобувних та переробних підприємств, закриття окремих шахт призводить до масового безробіття в цілих регіонах, зростає соціальне невдоволення населення і соціальна напруга в усій державі.

Крім того, враховуючи те, що Україна має спільні кордони з ЄС, а спільні енергетичні проекти стали важливою складовою європейської ЕБ, необхідно більш системно інтегруватися в загальноєвропейську енергетичну сферу з переходом на єдині норми, стандарти, з об'єднанням енергетичних систем, транспортної інфраструктури, спільним створенням та використанням стратегічних сховищ вуглеводнів. Напруження у цій ситуації обумовлено насамперед тим, що й досі не вирішені остаточно параметри співпраці з Росією та іншими країнами в енергетичній сфері, насамперед щодо реалізації транзитного потенціалу України у нафтовій, газовій та електроенергетичній галузях. Значною мірою впливаючи на ЕБ України, ці чинники дедалі більше перетворюються на складові геополітичної стратегії держави.

Для забезпечення ЕБ нагальним є також структурна перебудова найважливіших галузей економіки на базі застосування новітніх технологій і прогресивної організації виробництва,

входження України в більш широкий економічний простір, координація з економічними партнерами у структурній, грошово-кредитній, енергетичній, транспортній, соціальній галузях, повернення втрачених ринків. Без цього неможливо відновити порушені економічні пропорції та технологічні зв'язки.

Література

1. Забезпечення енергетичної безпеки України: [монографія] / [С.М. Бевз, Д.В. Волошин, О.І. Закревський та ін.]; Рада нац. безпеки і оборони України. Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки. – К.: НІПМБ 2003. – 264 с.
2. Стогній Б.С. Енергетична безпека України. Світові та національні виклики / Б.С. Стогній, О.В. Кириленко, С.П. Денисюк. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2006. – 408 с.
3. Енергетична безпека України: Стратегія та механізми забезпечення / [А.І. Шевцов, М.Г. Земляний, А.З. Дорошкевич та ін.]. – Дніпропетровськ: Пороги, 2002. – 264 с.
4. Енергетична безпека України: чинники впливу, тенденції розвитку / [за ред. М.П. Ковалка, А.К. Шидловського, В.П. Кухаря]. – К.: НАНУ, АТ «Енергозбереження», – 1998. – 160 с.
5. Соболевський О.В. Основні напрями формування системи енергетичної безпеки України в умовах інноваційного розвитку / О.В. Соболевський, М.О. Шмерего // Пробл. науки. – 2003. – №10. – С. 34–39.
6. Юспін О.В. Питання співробітництва України і Російської Федерації в контексті енергетичної безпеки / О.В. Юспін // Стратег. панорама. – 2003. – №3–4. – С. 140–147.
7. Микитенко В.В. Техногенна та енергетична безпека – настійна необхідність економічного зростання України / В.В. Микитенко // Уголь Украины №2, – 2005 р. – С. 5–9.
8. Політичні, економічні та екологічні проблеми енергетичної безпеки і транспортування енергоресурсів в Україні: зб. наук. праць міжнар. наук.-практ. конф. / НАН України, РВПС України НАН України. – К., 2001. – 215 с.
9. Україна: Огляд енергетичної політики 2006 // Електронний ресурс: режим доступу <http://www.iea.org/journalists/ukraine-press-UKR.pdf>.
10. Саприкін В. Про «Концепцію державної енергетичної політики України на період до 2020 року» / Володимир Саприкін // Дзеркало тижня. – 2001. – №8 (332).

В.М. ТОМЧАК,
аспірантка, Білоцерківський національний аграрний університет

Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

Викладено теоретичні аспекти конкуренції та конкурентоспроможності підприємств. Зазначено проблеми, що стримують підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовано

необхідність забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Изложены теоретические аспекты конкуренции и конкурентоспособности предприятий. Отмечены про-

блемы, сдерживающие повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Обоснована необходимость обеспечения конкурентоспособности предприятий.

The theoretical aspects of competition and competitiveness of enterprises are considered. Problems of decreasing of the competitiveness of agricultural enterprises are defined. The necessity of providing of competitiveness of enterprises is analyzed.

Постановка проблеми. Інтеграція економіки України у світовий простір, залучення її в міжнародні зв'язки загострює необхідність розробки продуманої політики та дієвого механізму її реалізації як на рівні суб'єктів господарювання, так і в межах державних структур та держави у цілому. Процеси глобалізації, зняття торговельних бар'єрів, прагнення господарських структур завоювати нові світові ніші висувають свої не писанні вимоги та критерії, внаслідок чого лише конкурентоспроможні та поінформовані учасники можуть закріпитися у світовому механізмі взаємодії будь то держава чи то підприємство. Отже, створення конкурентоспроможних суб'єктів ринку як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівні є єдино можливим шляхом становлення конкурентоспроможної економіки країни, що, у свою чергу, забезпечить національну безпеку держави. У зв'язку з цим особливу увагу слід приділяти проблемам забезпечення розвитку персоналу та конкурентоспроможності підприємств, зокрема зосередити дослідження на проблемі АПК, який значною мірою впливає на продовольчу безпеку, що є важливою та невід'ємною частиною аграрної політики. Беручи до уваги відсутність чіткої аграрної стратегії, яка б забезпечила ефективний розвиток сільськогосподарських структур, вважаємо за потрібне зробити акцент на дослідженні конкурентоспроможності аграрних господарських структур.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останніми роками вченими активно проводиться аналіз проблеми конкурентоспроможності, навколо якої існує безліч думок, однак у цілому вона залишається недослідженою українською наукою. Роботи Г.Л. Азоєва, С.С. Валітова, А.П. Гайдучького, Т.І. Гончарук, М.О. Єрмолова, Ю.В. Полунєєва, М.О. Жуковського, Є. Імаса, І.В. Смаліна, А.Б. Кулешової, І.В. Кушнір, М.Й. Маліка, О.А. Нужиної, А.М. Яновського, М. Портера, Р.А. Фатхудинова, О.М. Тищенко, А. Маршалла, Ф.А. Хайека, Й.П. Шумпетера, А.Ю. Юданова присвячені дослідженню конкуренції та конкурентоспроможності. Таким чином, дослідження даної проблеми не лише набуває актуальності, а й вимагає невідкладного вирішення ряду проблематичних питань, пов'язаних із нею.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних аспектів конкуренції і конкурентоспроможності та у визначенні їх сутності як економічної категорії. У процесі дослідження було використано комплекс методів, зокрема індукції і дедукції, аналізу і синтезу, а також системно-структурний та абстрактно-логічний методи.

Для досягнення даної мети автором поставлено і вирішено такі завдання:

- вивчено існуючої термінології по конкуренції та конкурентоспроможності;
- сформульовано авторське трактування понять «конкуренція у сільському господарстві» та «конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств».

Виклад основного матеріалу. Аналіз та вивчення існуючої нормативної, науково-теоретичної бази, а також результати власних досліджень показали, що існує багато різних думок і тверджень стосовно цього поняття, що чітко демонструє інтерес до конкуренції зі сторони науковців. А це, в свою чергу, підтверджує актуальність досліджуваної проблеми. В сучасному економічному середовищі поняття «конкуренція» асоціюється з боротьбою, яка має на меті досягнення чи отримання чогось. Взагалі, даний термін має латинське походження – *concurrentia*, що перекладається як «зіткнення». Сутність конкуренції можливо глибше зрозуміти, аналізуючи її з точки зору різних авторів. Сьогодні економічна теорія розглядає цю категорію у межах трьох аспектів: 1) поведінкового, 2) структурного та 3) функціонального [1]. Поведінковий підхід трактує конкуренцію з точки зору суперництва, боротьби за досягнення чогось та висвітлює цілі та методи цієї боротьби. Так, у рамках цього аспекту наводить свої визначення А. Сміт. Він зазначає, що «конкуренція – чесне, без змови суперництво, що здійснюється між продавцями чи покупцями за найбільш вигідні умови продажу товару» [1, с. 30].

Свої тлумачення конкуренції у межах структурного підходу подають Ф. Еджуорта, Дж. Робінсон, Ф. Найт, К.Р. Макконел, С.Л. Брю, А. Курно [1]. Ф. Найт розглядає конкуренцію «як ситуацію, в якій конкуруючих одиниць багато та вони незалежні» [2, с. 7]. Увага зосереджується на умовах, в яких суб'єктам ринку доводиться діяти, та на самій кон'юктурі ринку, а також на можливості учасників ринкової взаємодії впливати на ціноутворення.

Функціональний аспект розкриває покликання конкуренції, її роль. Так, цілком зрозуміло, що конкуренція виступає стимулом діяльності підприємств, а саме зумовлює виробництво нових якісних товарів (послуг), наділених такими характеристиками, що створюють конкурентну перевагу для підприємства – новатора по відношенню до конкурентів, здійснюючи свій вклад в економіку держави. У дусі функціонального підходу наводяться визначення Й. Шумпетером, Ф. фон Хайеком. Й. Шумпетер визначає конкуренцію як «суперництво старого з новим», а Ф. фон Хайек – як «процедуру відкриття» [1, с. 31].

Отже, проаналізувавши різноманітність тлумачення поняття «конкуренція», можна зробити висновок, що кожне із них акцентує увагу на якомусь конкретному аспекті або на методах боротьби, або на умовах функціонування на ринку, або визначає основне призначення конкуренції у більш глобальних масштабах, таким чином кожне наступне визначення доповнює попереднє. Тому для більш глибокого

проникнення сутністю даного поняття необхідно використовувати системний підхід, враховуючи ідею кожного із підходів. Зрозуміло, що в сучасних процесах глобалізації, конкуренція проявляється у всіх трьох аспектах. Оскільки, діяльність в умовах інтеграції передбачає наявність великої кількості конкурентів, як наслідок кожен суб'єкт прагне отримати кращий результат у ході суперництва за допомогою конкурентних переваг, враховуючи кон'юнктуру ринку, що досягається шляхом нововведень у виробництві, збуті продукції, обслуговуванні, управлінні тощо.

У сучасних виданнях деякі автори зазначають негативні прояви дії закону конкуренції, а саме розорення і банкрутство підприємств. Однак це є спірним питанням. Вихід з ринку неконкурентоспроможних суб'єктів господарювання, які пропонують товари, що не здатні конкурувати з товарами більш стійких і конкурентоспроможних підприємств, а також належним чином задовольняти потреби цільової аудиторії є позитивним процесом. Оскільки це є стимулом для товаровиробників до безперервного: 1) вдосконалення технічної бази та впровадження новітніх технологій, а, отже, і розширення асортименту пропонованих товарів (послуг) та підвищення їх якості, 2) підвищення рівня обслуговування споживачів, 3) поліпшення умов виробництва та збуту товарів, 4) удосконалення управління, що, у свою чергу, забезпечить раціональне використання обмежених ресурсів та дозволить якомога повніше забезпечити потреби споживачів та отримати прибуток.

Кожен вид діяльності, кожна сфера виробництва, враховуючи аграрне виробництво, має свої особливості, а отже і свої ситуативні особливості конкуренції. На фоні чисельної кількості праць, присвячених проблемам конкурентоспроможності, практично відсутні шляхи та механізми забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що обумовлено не лише багатогранністю даного поняття, а й тим, що сільськогосподарське виробництво завжди розглядалося як багатогранна діяльність. Тому вивчення проблеми конкурентоспроможності та забезпечення конкурентоспроможності підприємств, а особливо аграрних, є необхідною вимогою інтегрованого економічного середовища, оскільки конкурентоспроможне виробництво є критерієм економічного зростання та розвитку держави. Проаналізуємо визначення даного поняття з точки зору різних авторів.

Б. Губський визначає конкурентоспроможність як «обумовлене економічними, соціальними та політичними факторами стійке становище країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках» [3, с. 30].

А.Б.Кулешова під конкурентоспроможністю розуміє «реальну і потенційну можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, що по цінним і неціновим характеристикам більше привабливі для споживача, ніж товари їхніх конкурентів» [4, с. 5].

Т. Гончарук розглядає конкурентоспроможність як «можливість підприємства тривалий час відстоювати власні переважні позиції у галузі завдяки наявності ефективної

стратегії, або здатність діяти протягом довготермінового періоду на ринку і отримувати при цьому прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, підтримки продукції на високому якісному рівні та стимулювання працівників» [3, с. 30].

Отже, конкурентоспроможність визначають по-різному, однак як вітчизняні, так і зарубіжні вчені схиляються до того, що це наявність у підприємства певних конкурентних переваг, властивостей, які дають йому змогу у конкуренції (боротьбі) з іншими підприємствами (конкурентами) перемагати та отримувати певну винагороду залежно від цілей цієї боротьби. Важливо ще додати, що саме конкурентоспроможність є показником, який визначає ступінь витривалості підприємства по відношенню до конкуруючих суб'єктів.

Конкурентоспроможність має розглядатися як системний показник, оскільки існує ланцюг: конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність галузі, конкурентоспроможність регіону, конкурентоспроможність держави. Головне те, що без забезпечення попереднього елемента неможливо реалізувати кожний з наступних. З іншого боку, даний термін розглядається як багатогранна категорія тому, що виникає необхідність визначати ефективність різних сфер діяльності суб'єктів господарювання (виробництво, логістика, інновації, управління тощо). Зрозумілим є те, що ефективна реалізація стратегічної мети держави, а саме успішна інтеграція у світовий простір можлива лише за умови забезпечення конкурентоспроможності ланцюга у цілому, оскільки ігнорування системності даного поняття може стати великою перешкодою на шляху виконання цього завдання. У даних умовах вітчизняним сільськогосподарським підприємствам доведеться конкурувати не лише з підприємствами своєї країни, а й з агропромисловими представниками інших держав світу. Тому в аграрній політиці держави дана проблема має посідати одне з пріоритетних завдань.

М.І. Малік та О.А. Нужна вважають, що «конкурентоспроможність аграрних підприємств – це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватися до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури» [2, с. 18]. На нашу думку, дане визначення має недолік, оскільки обмежується лише ефективним використанням земельних ресурсів. Без сумніву, ефективність землекористування впливає на конкурентоспроможність, однак у розпорядженні підприємства є і інші ресурси, від раціонального використання яких певною мірою залежить ця категорія, наприклад персонал.

Одним із показників, що засвідчує рівень ефективності аграрного виробництва, є прибуток, що залежить від обсягів продаж та витрат на виробництво та збут. Важливо від-

мітити, що ціни на сільськогосподарську продукцію визначаються ринком, а саме через механізм дії попиту та пропозиції, а тому вони не завжди покривають собівартість. Звідси пріоритетним завданням розвитку аграрного сектора є зниження витрат на вирощування збирання, зберігання, переробку, а також пошук реальних можливостей використання технологій, які б забезпечили підвищення урожайності сільськогосподарських культур, що сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності підприємств.

Враховуючи вищевикладене, пропонуємо такі визначення:

1. *Конкуренція у сільському господарстві* – це процес, який засвідчує дії суб'єктів сільськогосподарського виробництва, спрямовані на демонстрацію своїх конкурентних переваг на аграрному ринку широкому колу споживачів, з метою задоволення потреб останніх та ведуть до встановлення суперництва між цими суб'єктами.

2. *Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств* – визначається як сукупність властивостей суб'єктів господарювання, що забезпечують здатність останніх вільно виходити на ринок, позиціонувати зі своїм продуктом на ньому та у повній мірі задовольняти потреби споживачів. З іншого боку, це здатність сільськогосподарських підприємств, використовуючи конкурентну стратегію та маючи власні конкурентні переваги, утримуватися на уже закріплених ринкових сегментах та при необхідності завойовувати інші, у довготерміновому періоді отримувати прибуток та спрямовувати його на пряме та розширене відтворення.

Висновки

Стойкий стан економіки держави перебуває в залежності від стабільного та сталого розвитку усіх суб'єктів господарювання, серед яких важливу роль відіграють агропромислові одиниці. Тому забезпечення конкурентоспроможного агропромислового сектору є важливою передумовою вирішення ряду питань економічного, соціального та політичного плану, а також є основою підтримки продовольчої безпеки держави та задоволення продовольчої потреби населення.

Однак нині конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств не можна назвати задовільною, що говорить про необхідність негайного фінансового оздоровлення, оскільки від цього залежить як економічне майбутнє суб'єктів господарювання, так і держави у цілому. Неможливо підтримувати конкурентоспроможність підприємства без забезпечення безперервного розвитку його персоналу, оскільки ці категорії взаємопов'язані. Так, для того, щоб проводити не лише просте, а й розширене відтворення, вчасно здійснювати платежі, бути привабливим для інвесторів та кредиторів тощо, сільськогосподарські підприємства мають нарощувати обсяги виробництва, використовувати новітні технології задля поліпшення якості продукції, постійно пристосовувати політику ціноутворення до умов, що змінюються, а це у свою чергу вимагає відповідної кваліфікації персоналу. Беручи до уваги, що сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикованих тому, що залежить від ряду природно-кліматичних, біологічних факторів, на які сільськогосподарські підприємства не в змозі вплинути, забезпечення його ефективності та конкурентоспроможності є актуальним питанням сьогодення, вирішення якого надасть можливість підприємствам агропромислового сектора пристосовуватися до перемінного зовнішнього та внутрішнього середовищ та трансформувати свою діяльність з метою утримання своїх позицій та ефективного розвитку.

Література

1. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учеб.–практ. пособие. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ГНОМИД, 2001. – 304 с.
2. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 171 с.
3. Гончарук Т.І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці. – С.: ВВП «Мрія-1» ЛТД: УАБС, 2003. – 59 с.
4. Кулешова А.Б. Конкуренція в вопросах и ответах: Учеб. пособие. – М.: Проспект: ТК «Велби», 2004. – 254 с.

Т.М. ГЕДЗЬ,
аспірантка, Національний аграрний університет

Хронічна збитковість виробництва тваринницької продукції як фактор руйнації тваринницьких галузей

На основі аналізу статистичних даних показано, що низькі закупівельні ціни на тваринницьку продукцію, які встановлюються переробними підприємствами і комерційними структурами, спричинили хронічну збитковість виробництва у всіх тваринницьких галузях. Це

призвело до катастрофічного скорочення поголів'я всіх видів худоби. Запропоновано окремі заходи щодо обмеження моносонічної ринкової влади покупців худоби і підвищення конкурентності на первинних ринках тваринницької продукції.

На основе анализа статистических данных показано, что низкие закупочные цены на продукцию животноводства, которые устанавливаются перерабатывающими предприятиями и коммерческими структурами, привели к хронической убыточности производства во всех животноводческих отраслях. Это привело к катастрофическому сокращению поголовья всех видов скота. Предложены отдельные меры по ограничению монополистической рыночной власти покупателей скота и повышению конкурентности на первичных рынках животноводческой продукции.

Analysis of statistical data shows that low prices for livestock products, established by processing enterprises and commercial structures, caused chronic loss of production in all farming sectors. This led to a catastrophic reduction in all types of cattle industry. We propose some measures to limit the monopsonic market power of buyers of cattle and increase competition in the primary market of livestock products.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки важлива роль у регулюванні господарської діяльності належить стимулюючій функції ціни. Стимулюючий вплив ціни полягає в тому, що її рівень, забезпечуючи підвищену або понижену рентабельність, може бути як стимулом для розширення виробництва шляхом застосування найбільш економних методів господарювання і найбільш повного використання ресурсів, так і стимулом до згортання або навіть до повного припинення виробництва. Так, негативно-стимулюючу функцію виконують у край занижені закупівельні ціни на тваринницьку продукцію, які встановлюють сільськогосподарським підприємствам переробні підприємства, комерційні структури та різні перекупники з тіншового агробізнесу. Вони не тільки не покривають виробничих витрат, а й спричиняють на загальнодержавному рівні хронічну збитковість основних видів тваринницької продукції, що призводить до руйнації майже всіх тваринницьких галузей. Про актуальність проблеми закупівельних цін на тваринницьку продукцію яскраво свідчать численні публікації в періодичній пресі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Найбільше публікацій присвячено викриттю фактів цінового свавілля з боку переробних підприємств при закупівлі ними молока, особливо в господарствах населення. Про це свідчать повідомлення з усіх регіонів України. Пошлемося лише на деякі минулорічні публікації. З Чернігівщини повідомляють: «через цінове свавілля переробників у селянських господарствах ідуть під ніж корови... Найскромніші підрахунки засвідчують: літр молока обходиться сільському жителю в 1,75–2,1 гривні. Дають же за нього у два рази менше» [1]. «Селяни не хочуть продавати молоко за копійки, – повідомляється в одній з газет, – доходять до того, що його демонстративно виливають. В магазинах скоро взагалі не залишиться натурпродукта» [2]. Або інше повідомлення: «Селяни не можуть збагнути, як може бути так, що їхній

продукт (молоко) як основну сировину, жирністю 3,5–3,6%, купують по 90 копійок чи за одну гривню за один літр, а у магазинах цей же літр коштує аж 3–4 гривні, проте вже маючи жирність 2,5%» [3]. Називається ще й більший розрив між ціною реалізації молока селянами і ціною в торгівельній мережі: «Нині селянам за кілограм зданого молока платять трохи більше гривні. На прилавках літрова упаковка коштує 5–6 грн.»[4]. «Виявляється, на Поділлі молоко оптовикам здають всього по одній(!) гривні за літр, а свинина йде по 17 гривень за кілограм живої ваги» [5].

Особливого цінового свавілля зазнають господарства населення від заїжджих перекупників худоби. «Річ у тім, – пояснює професор Л.В. Молдован в інтерв'ю газеті «Сільські вісті», – що у переважній більшості селян немає можливості вийти напряму на кінцевого споживача, кажучи простіше, сам не торгує. На шляху його продукції до покупця орудують кілька комерсантів, і кожен, звичайно ж, дбає про свій зиск. Скажімо, перекупщик чи агент м'ясокомбінату, який приїхав у віддалене село скуповувати м'ясо, запропонувавши за кілограм живності занижену ціну, може переконати, що на сьогодні більше ніхто не дасть. І йому повірять! Бо більшість людей не знає реальних цін. Та й ті, хто розуміють, що їх ошукують, не ризикують вказати на двері покупцеві, оскільки немає певності, чи трапиться ще нагода продати продукцію» [6].

Мета статті – проаналізувати вплив хронічної збитковості виробництва тваринницької продукції на катастрофічне скорочення поголів'я худоби, запропонувати деякі заходи щодо підвищення рівня конкурентності на ринках тваринницької продукції.

Виклад основного матеріалу. Основними покупцями молока в сільськогосподарських підприємств є переробні підприємства. В 2007 році молокопереробні підприємства закупили 90,4% молока від проданого сільськогосподарськими підприємствами по всіх каналах реалізації. Такий високий рівень монополізації переробними підприємствами молочного ринку дає їм змогу нав'язувати вкрай низькі закупівельні ціни за молоко не тільки господарствам населення а й сільськогосподарським підприємствам.

На відміну від типово монополістичного характеру ринку молока, де в якості єдиного колективного покупця виступають підприємства молочної і маслосироробної промисловості, ринок худоби і птиці має олігополістичну будову, який поділено між переробними підприємствами і комерційними структурами: в 2007 році переробні підприємства закупили 35%, комерційні структури – 55%, а разом – 90% худоби і птиці (в живій вазі) до загального обсягу її реалізації сільськогосподарськими підприємствами. Тому вони мають усі можливості зловживати, як покупці, своїм монополістичним (домінуючим) становищем на цьому ринку при встановленні цін на за закуповувану худобу і птицю.

Як правило, застосування переробними підприємствами монополістичної ринкової влади з метою встановлення низьких цін на закуповувану сировину (молоко, худобу і птицю)

поєднується із застосуванням ними монопольної ринкової влади з метою встановлення високих цін на вироблену з цієї сировини продукцію. Це особливо наглядно проявляється на прикладі молокопереробних підприємств, які закуповують молоко за вкрай заниженими цінами, а після промислової переробки (фактично після обезжирення до 1,5–2,5% жирності) продають його в декілька разів дорожче ніж закуповували в натуральному вигляді у виробників. Набагато складніше відслідковувати подібні процеси на прикладі покупців худоби і птиці. Закуплена комерційними структурами худоба, за винятком незначної реалізації на експорт, обертається, головним чином у сфері тіншового бізнесу і тому лишається поза системою статистичного обліку. Натомість статистична звітність дає змогу порівнювати динаміку цін, за якими переробні підприємства реалізують у торговельній мережі яловичину і свинину. Щоправда, при цьому доводиться рахуватися з тим, що індекс цін на худобу і птицю (в живій вазі) є сукупним індексом на всі види худоби і птиці, без деталізації за окремими видами.

У табл. 1 представлено порівняльні дані про індекси цін з постійною базою, за якими переробні підприємства закуповували в сільськогосподарських підприємств молоко і худобу та птицю і за якими вони продавали в торговельну мережу деякі продукти, вироблені з цієї сировини.

З таблиці видно, що після вилучення з динаміки індексів цін інфляційної складової виявилось, що середня ціна реалізації сільськогосподарськими підприємствами молока в 1996 році вдвічі знизилась порівняно з 1990 роком і тільки в 1999 році досягла рівня 1990 року. Натомість середня ціна переробних підприємств на молоко, після його промислової переробки зросла за цей період в 3,1 раза. Це означало, що переробні підприємства, продавши в 1996 році в торговельну мережу 1 л переробленого молока, могли за виручені кошти купити 6 л молока в сільськогосподарських підприємств (3.1:0,52). Таке співвідношення між цінами, за якими переробні підприємства купували молоко в сільськогосподарських підприємствах, і цінами, за якими вони продавали перероблене молоко, зберігалось протягом 1995–1999 років. Лише в наступні роки під тиском виробників і засобів масової інформації переробні підприємства дещо підвищили закупів-

ельні ціни на молоко і тому це співвідношення в незначній мірі поліпшилось на користь виробників молока.

Ще гіршою є ситуація з цінами реалізації сільськогосподарськими підприємствами худоби і птиці. В 1996 році вони продавали худобу і птицю за середніми цінами, які становили всього 43% від середньої ціни 1990 року. Лише в 2000 році вони зрівнялися із середніми цінами 1990 року. Але в тому ж 2000 році порівняно з 1990 роком зросли середні ціни переробних підприємств в 3,5–4,5 раза на яловичину і майже в 6 разів на свинину. Цінова ситуація на ринку худоби і птиці виявилася гіршою, ніж на первинному ринку молока. Якщо середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами молока в 2007 році зросли порівняно з 1990 роком в 4,3 раза, то на худобу і птицю – лише в 2,7 раза.

Низькі ціни реалізації молока і вкрай занижені ціни реалізації худоби і птиці спричинили хронічну збитковість тваринницьких галузей у сільськогосподарських підприємствах, про що свідчать такі статистичні дані (табл. 2).

З табл. 2 видно, що в 1990 році – за часів функціонування планової економіки – виробництво основних видів тваринницької продукції в сільськогосподарських господарствах в цілому по Україні було рентабельним (за винятком виробництва вовни). Цей рівень рентабельності в тваринницькій галузі, як відомо, забезпечувався не тільки в результаті планово-директивного встановлення закупівельних цін, а й з допомогою державних дотацій виробникам тваринницької продукції. Лібералізація цін не призвела до появи конкурентного середовища на первинному аграрному ринку. Покупці тваринницької продукції одержали можливості нав'язувати виробникам такі низькі закупівельні ціни, які не покривають виробничих витрат і наносять їм величезні збитки. Особливо згубними для тваринництва були 1996–2000 роки, коли рентабельність всіх видів м'яса не піднімалася вище позначки – 33%, а найнижчий рівень рентабельності опускався до – 60%. Лише з 2000 року встановився прийнятний рівень рентабельності яєць, і з 2003 року – м'яса птиці, а також в певній мірі і молока, виробництво якого в окремі роки давало невеликі прибутки. Внаслідок такої низької рентабельності тваринницької продукції сільськогосподарські підприємства зазнають щороку великих

Таблиця 1. Індекси цін реалізації сільськогосподарськими підприємствами молока, худоби і птиці та індекси цін переробних підприємств на окремі продукти, вироблені з цієї сировини (1990 рік = 1,00).

	1996	1998	1999	2000	2002	2004	2007
Індекси цін реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами	0,52	0,77	0,97	1,44	1,44	2,19	4,30
Індекси цін переробних підприємств на молоко	3,07	4,45	5,69	6,85	7,49	10,52	19,79
Відношення індексів цін реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами до індексів цін переробних підприємств на молоко	0,17	0,17	0,17	0,21	0,19	0,21	0,22
Індекси цін реалізації сільськогосподарськими підприємствами худоби і птиці (в живій вазі)	0,43	0,66	0,78	1,04	1,56	2,14	2,66
Індекси цін переробних підприємств на яловичину	1,69	2,18	2,76	4,66	4,18	6,95	10,53
Індекси цін переробних підприємств на свинину	2,51	3,60	3,64	5,99	5,12	10,36	11,49

Обчислено за даними: Індекси цін виробників. Стат. бюлетень. 2000. – С. 38; Статистичні щорічники України: за 1997 рік. – С. 73; за 2004 рік – С. 79, 80; за 2007 рік – С. 78.

Таблиця 2. Рівень рентабельності основних видів тваринницької продукції в сільськогосподарських підприємствах, %

Роки	Види тваринницької продукції						
	м'ясо великої рогатої худоби	м'ясо свиней	м'ясо овець	м'ясо птиці	молоко	яйця	вовна
1990	20,6	20,7	2,3	17,0	32,2	27,3	-2,4
1996	-43,1	-42,1	-51,8	-32,8	-44,0	-2,4	-77,8
1997	-61,5	-57,4	-58,8	-44,9	-53,7	-5,5	-85,6
1998	-59,3	-47,4	-59,4	-43,4	-46,7	-1,3	-88,8
1999	-57,9	-51,0	-57,0	-45,5	-36,6	-0,7	-87,3
2000	-42,3	-44,3	-46,4	-33,2	-6,0	10,6	-75,8
2001	-21,4	-7,2	-24,9	-1,7	-0,8	25,1	-69,6
2002	-40,5	-16,9	-26,7	-1,1	-13,8	14,6	-78,9
2003	-44,3	-33,0	-37,8	11,0	9,9	18,5	-75,4
2004	-33,8	-14,4	-44,3	3,8	-0,4	15,2	-74,7
2005	-25,0	14,9	-32,1	24,9	12,2	23,5	-72,8
2006	-38,4	-9,2	-34,3	12,1	-3,7	-6,8	-78,1
2007	-41,0	-27,6	-46,4	-19,0	13,8	9,1	-80,6

Джерело: Сільське господарство України за 2000 рік. Статистичний збірник. – С. 39; Статистичний щорічник України за 2007 рік – С. 155.

збитків. Згідно зі статистичними даними за 1996–2007 роки збитки сільськогосподарських підприємств від виробництва тваринницької продукції становили 17,1 млрд. грн. Ще більше збитків від виробництва і реалізації тваринницької продукції зазнають господарства населення, в яких виробляються основні обсяги молока і м'яса. На жаль статистичних оцінок цих збитків немає. Але виходячи з того, що ціни на споживчому ринку на молоко і яловичину в три рази вищі від закупівельних (хоча в світовій практиці націнка не перевищує 25–30%), прем'єр-міністр Ю. Тимошенко вважає, що втрати на молоці у наших селян щорічно становлять 26,9 млрд. грн., на м'ясі – 16,9 млрд. грн., а в цілому особисті господарства країни втрачають 44 млрд. грн. [7].

Така цінова ситуація на первинному ринку тваринницької продукції не могла не привести до різкого скорочення всіх

видів худоби, до повного занепаду тваринницьких галузей. Проаналізуємо цей процес, користуючись статистичними даними про динаміку поголів'я худоби. Розглянемо спочатку динаміку поголів'я великої рогатої худоби (табл. 3).

З табл. 3 видно, що в 1990 році у всіх категоріях господарств було 24,6 млн. голів великої рогатої худоби, а на кінець 2007 року залишилося 5,5 млн. голів, тобто все поголів'я ВРХ протягом 17 років скоротилося на 19,1 млн. голів, або в 4,5 раза. Причини різкого скорочення поголів'я ВРХ, як і всіх інших видів поголів'я худоби, а також темпи скорочення неоднакові в різні періоди. За десять років (з 1990 по 2000 рік) поголів'я ВРХ скоротилося на 15 млн. голів – у середньому щорічно скорочувалося по 1,5 млн. голів. Це скорочення відбувалось внаслідок структурних змін у формах господарювання на селі, в процесі приватизації, а то і просто розба-

Таблиця 3. Зміни в динаміці поголів'я великої рогатої худоби (1990–2007), тис. голів

Роки	Велика рогата худоба			У тому числі корови		
	наявність на кінець року	сумарні зміни	зміни в середньому за рік	наявність на кінець року	сумарні зміни	зміни в середньому за рік
Господарства всіх категорій						
1945	8275	–	–	4312	–	–
1990	24624	–	–	8378	–	–
1995	17557	– 7066	– 1413	7531	– 847	– 169
2000	9424	– 8133	– 1627	4958	– 2573	– 515
2005	6514	– 2910	– 582	3635	– 1323	– 265
2007	5491	– 1023	– 511	3096	– 539	– 269
Сільськогосподарські підприємства						
1990	21083	–	–	6192	–	–
1995	13701	– 8382	– 1476	4595	– 1597	– 319
2000	5037	– 8664	– 1733	1851	– 2744	– 549
2005	2492	– 2545	– 509	806	– 985	– 197
2007	1927	– 565	– 282	679	– 187	– 93
Господарства населення						
1990	3540	–	–	2186	–	–
1995	3856	+ 316	+ 63	2936	+ 750	+ 150
2000	4387	+ 531	+ 106	3107	+ 171	+ 34
2005	4022	– 365	– 73	2769	– 338	– 68
2007	3564	– 458	– 229	2417	– 352	– 176

Джерело: Сільське господарство України за 1999 рік. – С. 57; за 2007 рік. – С. 181.

зарювання майна колишніх колгоспів і радгоспів. У наступні сім років поголів'я ВРХ у всіх категоріях господарств скоротилось на 4 млн. голів, або зменшувалось щорічно в середньому на 562 тис. голів. Це скорочення поголів'я великої рогатої худоби є наслідком хронічної збитковості виробництва м'яса ВРХ і молока. Склалася така ганебна ситуація, коли поголів'я ВРХ на кінець 2007 року було на 2,8 млн. голів меншим від того, яким воно було в 1945 році після звільнення території України від німецько-фашистської окупації.

Дещо меншими темпами в господарствах всіх категорій відбувалося скорочення поголів'я корів (особливо в 1991–1995 роках). Протягом 1991–2007 років кількість корів у всіх категоріях господарств скоротилася на 5,3 млн. голів, або в 2,7 раза. Особливо тривожним симптомом є певна стабільність у скороченні поголів'я корів: за останні сім років у всіх категоріях господарств кількість корів щороку в середньому скорочувалася на 265–270 тис. голів. На кінець 2007 року в Україні залишилося 3,1 млн. корів, або на 1,2 млн. голів менше, ніж було в 1945 році.

По-різному складалася динаміка поголів'я великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах і в господарствах населення. Якщо в сільськогосподарських підприємствах протягом 1991–2000 років спостерігалось інтенсивне скорочення, то в господарствах населення, навпаки, відбувалося нарощування поголів'я. По-різному також формується тенденція процесу подальшого скорочення поголів'я. В сільськогосподарських підприємствах протягом останніх семи років спостерігається уповільнення цього процесу. Втім, за умови незмінного темпу скорочення поголів'я в 2007 році (–282 тис. голів ВРХ; –93 тис. корів) в сільськогосподарських підприємствах через сім років

не залишилися б жодної голови ВРХ. На відміну від сільськогосподарських підприємств у господарствах населення відбувається прискорення процесу скорочення поголів'я ВРХ. В 2007 році було скорочено поголів'я ВРХ в 3 рази більше, в тому числі корів у 2,6 раза більше, ніж в попередньому році. Це пояснюється не тільки невивідністю утримання корів із-за низьких закупівельних цін, а й старінням і скороченням сільського населення.

Розглянемо також зміни в динаміці поголів'я свиней і овець та кіз (табл. 4).

З табл. 4 видно, що в господарствах усіх категорій порівняно з 1990 роком поголів'я свиней зменшилося на 12,4 млн. голів, або майже в 3 рази. Скорочення відбулося головним чином за рахунок поголів'я в сільськогосподарських підприємствах. Протягом десяти років (1991–2000) було ліквідовано 11,7 млн. голів, або 83% від наявного на кінець 1990 року поголів'я свиней. Але починаючи з 2005 року в сільськогосподарських підприємствах намітилася деяка тенденція до зростання поголів'я свиней. Зовсім по-іншому складалася динаміка поголів'я свиней у господарствах населення. Перші п'ять років після 1990 років спостерігалось певне зростання поголів'я свиней, а після 1995 року протягом 12 років відбувається в середньому за рік скорочення поголів'я свиней на 150 тис. голів. Тому приріст поголів'я свиней у сільськогосподарських підприємствах перекидається скороченням поголів'я в господарствах населення, внаслідок чого продовжується тенденція до зменшення загального поголів'я свиней. Залишається лише зауважити, що на кінець 2007 року поголів'я свиней у господарствах населення всіх категорій було на рівні того поголів'я, яким воно було в 1949 році.

Таблиця 4. Зміни в динаміці поголів'я свиней і овець та кіз (1990–2007 роки), тис. голів

Роки	Свині			Вівці та кози		
	наявність на кінець року	сумарні зміни	зміни в середньому за рік	наявність на кінець року	сумарні зміни	зміни в середньому за рік
Господарства всіх категорій				Господарства всіх категорій		
1945	2889	–	–	3390	–	–
1990	19427	–	–	8419	–	–
1995	13144	– 6283	– 1257	4099	– 4320	– 864
2000	7652	– 5492	– 1098	1875	– 2224	– 445
2005	7053	– 599	– 120	1630	– 245	– 49
2007	7020	– 33	– 17	1679	+ 49	+ 25
Сільськогосподарські підприємства				Сільськогосподарські підприємства		
1990	14071	–	–	7166	–	–
1995	7152	– 6919	– 1384	2414	– 4752	– 950
2000	2414	– 4738	– 948	413	– 2001	– 400
2005	2602	+ 188	+ 38	271	– 142	– 28
2007	2870	+ 268	+ 134	301	+ 30	+ 15
Господарства населення				Господарства населення		
1990	5356	–	–	1253	–	–
1995	5992	+ 636	+ 127	1675	+ 422	+ 84
2000	5238	– 754	– 151	1462	– 215	– 43
2005	4451	– 787	– 157	1359	– 103	– 21
2007	4150	– 301	– 150	1378	+ 19	+ 10

Джерело: Сільське господарство України. 1999 рік – С. 57. Статистичний щорічник України за 2003 рік – С. 188; за 2007 рік – С. 181.

Таблиця 5. Динаміка і структура виробництва м'яса у всіх категоріях господарств (в забійній вазі)

Види м'яса	Зміни обсягів виробництва, в % до 1990 року				Структура виробництва м'яса, %				
	1995	2000	2005	2007	1990	1995	2000	2005	2007
М'ясо всіх видів	52,6	38,2	36,6	43,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі:									
яловичина	59,7	38,0	28,3	27,5	45,5	51,7	45,4	35,2	28,6
свинина	51,2	42,9	31,3	40,3	36,2	35,2	40,6	30,9	33,2
м'ясо птиці	33,2	27,3	70,1	97,3	16,3	10,2	11,6	31,1	36,0
Інші види м'яса	73,8	44,9	51,2	47,3	2,0	2,9	2,4	2,8	2,2

Джерело: обчислено за даними: Статистичний щорічник України за 2007 рік – С. 184.

Найбільшої руйнації серед тваринницьких галузей зазнало вівчарство. Загальне поголів'я овець і кіз в господарствах всіх категорій за період з 1990 року зменшилося з 8,4 до 1,7 млн. голів, або в 5 разів, а поголів'я одних тільки овець зменшилося за цей період з 7,2 до 0,3 млн. голів, або в 24 рази. В 2000 році загальне поголів'я овець і кіз було на 1,7 млн. голів меншим, ніж в 1945 році. Але певного оптимізму додає той факт, що припинилося подальше його скорочення і намітилось деяке зростання як в сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення.

З катастрофічним скороченням поголів'я худоби пов'язане і зменшення обсягів виробництва м'яса та змін у його структурі (табл. 5).

Найбільш різке скорочення виробництва всіх видів м'яса відбулося протягом 1991–1995 років, коли на 40% зменшилось виробництво яловичини, майже вдвічі скоротилось виробництво свинини і на 67% – м'яса птиці. Але в подальшому по різному розвивалася динаміка виробництва всіх видів м'яса. Порівняно з 1990 роком майже на 70% зменшилось виробництво яловичини, а її питома вага в структурі виробництва всіх видів м'яса скоротилася із 45 до 29%. Після різкого спаду виробництва свинини в останні роки дещо збільшилося її виробництво за рахунок незначного росту поголів'я свиней у сільськогосподарських підприємствах. Найбільшою несподіванкою виявилася динаміка виробництва м'яса птиці: в 2000 році обсяг його виробництва був на рівні 27% порівняно з 1990 роком, але дуже швидко в 2005 році зріс до 70%, а через два роки в 2007 році майже зрівнявся з рівнем виробництва, яким він був у 1990 році. В 1990 році цей рівень виробництва м'яса птиці займав 16% у структурі виробництва всіх видів м'яса, а найбільшу питому вагу займало виробництво яловичини (45,5%). В 2007 році в структурі виробництва всіх видів м'яса на першому місці було виробництво м'яса птиці (36%) і найменше – яловичини (29%). В Київській області в 2008 році на яловичину припадало лише 8,5% від загального виробництва м'яса, свинину – 14,2%. Решта м'яса – це курятина: її частка в загальному м'ясному виробництві в області – 77,1% [8].

Висновки

Вкрай низькі закупівельні ціни на молоко, худобу і птицю (у живій вазі), які навіть не покривають витрат на їх виробництво, є основним фактором руйнації тваринницьких галузей,

що проявляється в катастрофічному скороченні поголів'я худоби як в сільськогосподарських підприємствах так і в господарствах населення. Відродження зруйнованих тваринницьких галузей з виробництва м'яса і молока вимагає негайної розробки і прийняття комплексу заохочувальних заходів щодо зупинення скорочення і подальшого збільшення поголів'я всіх видів худоби і в першу чергу великої рогатої худоби.

Головним напрямом відродження цих галузей має бути створення великих тваринницьких комплексів на базі сучасного технічного оснащення і прогресивних технологій виробничих процесів. Необхідно розробити заходи щодо поетапного відновлення поголів'я великої рогатої худоби, в тому числі корів, до рівня 1990 року. Цю проблему неможливо вирішити без удосконалення форми господарювання в напрямку концентрації виробництва.

З метою створення конкурентного середовища на первинному молочному ринку було б доцільно повернути право сільськогосподарським підприємствам продавати частину не переробленого молока із молочних цистерн і бідонів безпосередньо на міських ринках. У великій мірі підвищується конкурентоспроможність тваринницьких галузей, коли в сільськогосподарських підприємствах відбувається внутрігосподарська інтеграція виробництва тваринницької продукції з її переробкою і реалізацією продуктів переробки (масла, м'ясних консервів тощо).

Необхідно прийняти урядову програму по створенню широкої мережі оптових продовольчих ринків, де виробники сільськогосподарської продукції могли б без посередників продавати тваринницьку продукцію.

І нарешті, антимонопольне законодавство має бути доповнене відповідними санкціями, які гарантували б аграрній галузі захист від цінового свавілля з боку переробних підприємств і комерційних структур при закупівлі ними тваринницької продукції.

Література

1. Яцук Н. та ін. Доки ж нас обдиратимуть? // Сільські вісті, 19.06.2008 р.
2. Кирпа І. Нас заставят есть белый порошок // Газета по-київски, 08.07.2008.
3. Музичук А. Молочна арифметика, або Чому селяни постійно в мінусі? // День, 14 серпня 2008.
4. Друженко В. Майже за Станіславським // Голос України, 05.09.2008 р.

5. Полищук Н. Мясо, которое нас спасет // Газета по-киевски, 25.06.2008.

6. Ринок без посередників. Актуальне інтерв'ю // Сільські вісті, 21.07.2006 р.

7. Потаєва А. Аграрии станут хозяевами земли // Вечерние вести, 25.05.2009 г.

8. Гоцуєнко Н. Куряча сліпота // Дзеркало тижня, 17.09.2008 р.

Р.В. АНДРІЙЧУК,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Напрями і механізми стимулювання споживчого попиту на продукти молокопродуктового підкомплексу

У статті досліджуються основні напрями стимулювання споживчого попиту на продукцію молокопродуктового підкомплексу України. Особлива увага приділена розробці механізму зниження навантаження на роздрібні ціни молокопродуктів, удосконаленню асортиментної політики молокопереробних підприємств та активізації діяльності щодо повнішого використання Україною права перехідного періоду для захисту внутрішнього ринку.

В статье исследуются основные направления стимулирования потребительского спроса на продукцию молочнопродуктового подкомплекса Украины. Особое внимание уделено разработке механизма снижения нагрузки на розничные цены молокопродуктов, усовершенствованию асортиментной политики молокоперерабатывающих предприятий и активизации деятельности относительно более полного использования Украиной права переходного периода для защиты внутреннего рынка.

Постановка проблеми. Молочне і молокопереробне виробництво, що в єдності ідентифікується як молокопродуктовий підкомплекс, – це вічний бізнес з огляду на те, що його продукти займають одне із визначальних місць у структурі харчування людей як продукти першої необхідності. Проте стан розвитку молокопродуктового підкомплексу не відповідає сучасним вимогам щодо забезпечення населення країни високоякісними молокопродуктами за прийнятної ціни їх придбання. На сьогодні склалася така ситуація, коли значному сегменту громадян України молоко і молокопродукти стали малодоступними. Одна з основних причин цього – низький споживчий попит населення. Тому пошук шляхів його стимулювання є надзвичайно актуальною проблемою розвитку молокопродуктового підкомплексу і забезпечення продовольчої безпеки країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За нашими спостереженнями у вітчизняній економічній літературі ще бракує системних досліджень, присвячених розв'язанню цієї проблеми. В деяких наукових працях з економіки молокопродуктового підкомплексу, як правило,

розглядаються окремі, нерідко важливі, аспекти споживчого попиту, але при цьому залишаються поза увагою інші принципової ваги питання, що стосуються його аналізу, оцінки і напрямів подальшого стимулювання [6, 10, 11]. Більш повно дана проблема висвітлена у монографії Т.Л. Мостенської [4, с. 223–243]. Проте з об'єктивних причин (час видання монографії – 2001 рік) у ній не враховані сучасні реалії ринку молока і молокопродуктів, що накладає свій відбиток на прийняття регуляторних заходів.

Отже, **метою** даної **статті** є обґрунтування основних напрямів і механізмів стимулювання споживчого попиту населення на молокопродукти, що пов'язані із зниженням навантаження на роздрібні ціни на них, удосконалення асортиментної політики, захистом внутрішнього ринку.

Виклад основного матеріалу. Одним із основних напрямів стимулювання споживчого попиту на молокопродукти є зниження навантаження на роздрібні ціни на них шляхом відповідного регулювання торговельних націнок і зниження податкового тиску через зміну ставки податку на додану вартість. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне внести доповнення до Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції» в частині, що стосується об'єктів державного цінового регулювання [8]. Зокрема, вказаним законом до таких об'єктів із продукції молокопродуктового підкомплексу віднесено лише молоко сухе і масло вершкове. Економічно виправдано, щоб ці два види продукції доповнити і третім – сири тверді, строк зберігання яких досягає декількох місяців. Це дасть змогу поставити майже в однакові економічні умови сироробні підприємства, в яких домінуючу частку в товарному обороті нерідко займає саме цей вид продукції.

Необхідно також звернути увагу на такі два важливі аспекти, що стосуються об'єктів державного цінового регулювання. Перший стосується торговельних націнок на продовольчі товари. До прийняття згаданого закону було відсутнє єдине державне регламентування цих націнок, у результаті чого в торговельній мережі вони досягали 40%

і більше¹. Це призводить до значного зростання роздрібно-ї ціни, а відтак і до зниження купівельної спроможності населення, затоварювання і псування молокопродуктів. Урешті-решт, економічні втрати від цього несуть молокопереробні підприємства, «худне» також споживчий коштик населення. Враховуючи соціальну значущість молокопродуктів, було б виправданим норму закону щодо граничної торговельної націнки в розмірі 20% на продукти, що є об'єктами державного цінового регулювання, розповсюдити на увесь асортимент молокопродуктів. Це істотно зменшить навантаження на роздрібні ціни, а отже буде стимулювати збут цих товарів².

Доцільно також розповсюдити на молокопродукти і норму закону, що зобов'язує підприємства оптової і роздрібно-ї торгівлі здійснювати розрахунки з постачальниками об'єктів державного цінового регулювання у строк, не більше семи банківських днів з дня отримання виручки від реалізації цих об'єктів (продуктів). Це матиме важливе значення для розвитку і зміцнення ланцюга «сільськогосподарський виробник – постачальник сирого молока → молокопереробне підприємство». Йдеться про те, що зараз торговельні підприємства дуже часто затримують розрахунки з молокопереробними підприємствами на два і більше місяці. В результаті останні не в змозі своєчасно розраховуватися з постачальниками сировини, для яких молочне скотарство переважно є єдиним джерелом надходження «живих» грошей протягом більшої частини року. Отже, відбувається вимивання оборотних коштів в молокопереробних підприємствах і порушується процес життєдіяльності сільськогосподарських підприємств, що негативно відбивається на економічному стані вказаних суб'єктів господарювання та можливостях нарощування ним обсягів виробництва.

Розв'язанню проблеми зниження навантаження на роздрібну ціну через торговельні надбавки і пришвидшення повернення коштів молокопереробним підприємствам від реалізації молокопродуктів значною мірою може слугувати розвиток вказаними підприємствами власної торговельної мережі. Як показали дослідження, останні цей важіль підвищення своєї дохідності і конкурентоспроможності використовують вкрай недостатньо. Скажімо, таке потужне підприємство як ЗАТ «Пирятинський сирзавод» має лише шість своїх фірмових магазинів, у тому числі чотири в самому м. Пирятині, де ємність ринку молокопродуктів невелика через малу чисельність населення. Повністю відсутня власна торговельна мережа в Острозькому молокозаводі та інших обстежених нами підприємствах. У той же час окремі молокопереробні підприємства уже створили власну широку торговельну мережу в ряді регіонів України і мають від цього значний економічний зиск. Прикладом тут може слугувати ЗАТ «Хмельницька маслосирбаза». Цим підприємством відкриті власні фірмові магазини в містах Хмельницький, Кам'янець-Подільський, Ужгород, Дніпропетровськ та ін., а також в кожному райцентрі Хмельницької області. Через них

підприємство реалізує більше третини своєї товарної продукції. Важливо те, що торговельна націнка на сири та інші молокопродукти в цих торговельних точках встановлена у межах лише 12–14%, що значно нижче порівняно із супермаркетами (щонайменше 20%). Саме завдяки нижчій ціні підприємство завоювало і розширює свою нішу в ринку, значно пришвидшило обіг оборотного капіталу. В той же час економічний зиск отримують споживачі.

Серед чинників, що визначають малодоступність молокопродуктів для переважної частини населення України, особливо в умовах економічної кризи, є податок на додану вартість. Зрозуміло, що чим вищий ПДВ на молокопродукти, тим за однакових інших умов буде вищою і їх роздрібна ціна. Отже, для стимулювання попиту на молокопродукти потрібно мінімізувати ПДВ. Тому не випадково в Канаді, Австралії, Великобританії ПДВ має нульову ставку, в більшості країн Західної Європи – 5–7%, Чехії – 5%, Польщі – 6,5%. За інформацією Б.І. Пошкуса, в Росії ПДВ встановлено на рівні 10% [5, с. 14].

Така висока ставка ПДВ в Україні істотно підвищує навантаження на роздрібні ціни з очевидними негативними наслідками для споживачів. Найпростіше рішення, що напрошується в цій ситуації, істотно знизити ставку ПДВ або ж відмовитися від нього взагалі. Проте в дійсності все набагато складніше. В Україні, згідно діючої нормативної бази, ПДВ на молокопродукти відшкодовується на користь сільськогосподарських товаровиробників як постачальників сирого молока у вигляді дотації. Завдяки цьому збільшуються їх доходи: в перерахунку на закупівельні ціни на цю продукцію вони зростають в межах 18–20%. Фактично сільськогосподарських товаровиробників дотують споживачі, і, якщо знизити ПДВ чи від нього взагалі відмовитися, економічно від цього постраждають насамперед аграрії. Це загрожує знищенню молочного скотарства, яке стане економічно неефективною галуззю. Зрозуміло, можна відмовитися від ПДВ і на цю суму збільшити закупівельну ціну на сире молоко, що задовольнить інтереси сільськогосподарських товаровиробників. Але молокопереробні підприємства, щоб не зазнати втрат, автоматично підвищать оптово-відпускні ціни, а отже, зростуть і роздрібні ціни. В результаті для споживача нічого не зміниться, оскільки не відбудеться стимулювання попиту.

У цій ситуації задоволення інтересів споживачів і сільськогосподарських товаровиробників можна досягти вжиттям декількох заходів. По-перше, все ж таки доцільно знизити податок на додану вартість на молокопродукти з 20 до 8% і тим самим знизити навантаження на роздрібні ціни, зробити ці продукти доступнішими для ширшого кола споживачів.

¹ Наприклад, на масло у монолітах Джанкойського молокозаводу ВАТ «Новатор» торговельна націнка встановлена 36% (див. Молочна круговерть // Харчова і переробна промисловість. – 2009. – № 1. – С. 17).

² В Україні існують обмеження торговельних націнок на соціально значущі продукти, тому числі на молоко питне, але треба враховувати, що вони практично не діють, коли поставкою займаються декілька фірм-посередників

чів*. По-друге, оскільки в результаті здійснення першого заходу зменшаться більш, ніж на 50% доходи сільськогосподарських товаровиробників у вигляді дотацій за рахунок ПДВ, то необхідне задіяння компенсуючого джерела підтримки доходів цих товаровиробників. Таким джерелом можуть бути спеціальні бюджетні дотації, об'єктом яких, згідно з Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо удосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції», може бути молочна велика рогата худоба. Таку спеціальну бюджетну дотацію доцільно встановлювати в розрахунку на одну корову. Її розмір може бути визначений діленням суми недоотриманої дотації від зменшення ставки ПДВ (розрахункова дотація за ПДВ на молокопродукти зі ставкою 20% мінус фактично виплачена дотація за ставки ПДВ 8%) на кількість поголів'я корів виробників сирого молока, що здійснюють його постачання молокопереробним підприємствам. Такий механізм спеціальної бюджетної дотації хоча не враховує обсягу поставленого молока, проте він відіграватиме стимулюючу роль у збільшенні поголів'я корів, а відтак, прискорить перехід до великотоварного виробництва галузі молочного скотарства.

По-третє, для економічного захисту сільськогосподарських товаровиробників вважаємо за доцільне запровадити мінімальні закупівельні ціни на молоко сире, як це передбачено Законом України «Про молоко і молокопродукти». На необхідність встановлення таких цін звертають увагу і деякі вчені³. Доречно сказати, що Кабінет Міністрів України своїм розпорядженням від 1 липня 2009 року №752-р «Про затвердження плану заходів з вирішення проблемних питань з розвитку агропромислового комплексу» [7] передбачає вивчення питання щодо встановлення таких мінімальних закупівельних цін. Цей захід повинен пом'якшити сезонне коливання цін, ліквідувати економічно не виправдану диференціацію закупівельних цін на молоко сире в регіональному розрізі і це стосується як цін на молоко аграрних підприємств, так і цін на молоко селянських господарств.

При встановленні мінімальних закупівельних цін на сире молоко важливо, на наш погляд, дотримуватися наступних вимог. По-перше, введення таких цін не повинне стати причиною зростання оптово-відпускних цін на молокопродукти, по-друге, оскільки встановлення мінімальної ціни є компетенцією Кабінету Міністрів України, важливо, щоб такому установленню передувало глибоке наукове обґрунтування середньогалузевих нормативних витрат на виробництво 1 т сирого молока та мінімального рівня рентабельності. Для уникнення суперечностей, доцільно мінімальну ціну встановлювати єдиною на усій території України. При цьому рівень мінімальної ціни повинен бути економічно прийнятним для відносно невеликих та середніх молокопереробних підприємств, тобто він не має стати чинником ризику їх банкрутства, а відтак і швидкого просування на вітчизняний ринок іноземних компаній. По-четверте, перегляд рівня мінімальних закупівельних цін на молоко у бік їх

підвищення в наступних періодах має тісно узгоджуватися із зростанням сукупних доходів населення. В іншому разі це може призвести до звуження внутрішнього ринку молочної продукції та виникнення ланцюгової реакції: падає попит → знижується пропозиція молокопродуктів → зростає їх собівартість за рахунок підвищення частки постійних витрат → падає попит на молоко-сировину. Остання може залишитися незатребуваною в умовах, коли молокопереробні підприємства не мають можливостей для нарощування експорту своєї кінцевої продукції.

Стимулювання попиту споживачів на молокопродукти, підвищення їх економічної ефективності виробництва та зростання вартості молокопереробних підприємств в значній мірі залежить від їх асортиментної політики. Ми визначаємо асортиментну політику як особливий сегмент стратегії управління підприємством, за якого забезпечується виробництво таких молокопродуктів, які користуються найбільшим попитом, відповідають мінливим смакам споживачів і реалізуються за прийнятними для них і виробника цінами. Асортиментна політика має бути активною і гнучкою, а це означає, що суб'єкти господарювання повинні постійно вивчати ринок, відстежувати потреби покупців, враховувати зміну платоспроможного попиту населення, передбачати у зв'язку з цим можливу пересегментацію ринку молокопродуктів. Активна асортиментна політика повинна базуватися на асортиментній диверсифікації, що знижує комерційний ризик і робить підприємство більш конкурентоспроможним, а отже, менш вразливим до негативних дій у зовнішньому середовищі. Скажімо, ЗАТ «Пирятинський сирзавод» випускає продукцію із 150 найменувань, що є одним із істотних факторів високоефективної діяльності цього підприємства. Підприємство, зокрема, оперативно відреагувало на зміну структури споживання сирів в Україні і в Росії і одне з перших перейшло на виробництво широкого асортименту сирів жирних. Якщо у 2007 році частка сиру «Російський» становила приблизно 90% від загального обсягу продажу, то у 2009 році – 50% завдяки розширенню асортименту і збільшенню виробництва сирів «Пирятинський домашній», «Пирятинський вершковий», «Пирятинський ніжний», «Сметанковий» та ін. Що ж стосується підприємств з вузьким набором молокопродуктів, а це, як правило, відносно невеликі за розміром підприємства, то як переконує практика вони нерідко попадають в скрутне економічне становище і навіть змушені покидати ринок.

Одним із найбільш перспективних напрямів забезпечення розвитку асортиментної політики є збільшення глибини переробки молока до межі досягнення безвідходності виробництва. Йдеться насамперед про переробку сироватки і отримання з неї ряду цінних харчових продуктів, таких як

* Доцільність зниження ставки ПДВ на молокопродукти підтримує Національна асоціація молочників України «Укрмолпром» та окремі економісти.

³ Див наприклад П.В. Шваб розвиток молочного скотарства на Поліссі. Автореф на здоб. наук. ступ. к.е.н. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2007. – 20 с.

альбумінний сир, альбумінні сироваткові вироби, створення желеронованих продуктів, які містять у собі ряд цінних макро- та мікроелементів (кальцій, калій, магній, фосфор, натрій та ін.), виробництво сироваточних напоїв, використання сироваточних білків для виробництва плавлених сирів тощо.

Підприємства, які забезпечують глибинну переробку молока і його компонентів потенційно спроможні досягати найвищої економічної ефективності. Адже компоненти переробки молока, які раніше розглядалися як побічні продукти, тепер перетворюються у цінні харчові продукти, реалізація яких забезпечує отримання доданої вартості. Це є надзвичайно важливим моментом у функціонуванні молокопереробного підкомплексу, зокрема у налагодженні тісніших економічних зв'язків в ланцюгу «сільськогосподарський виробник молока → молокопереробне підприємство». Мається на увазі, що такі молокопереробні підприємства спроможні сплачувати аграрним товаровиробникам вищу ціну за поставлене молоко і тим самим зацікавлювати їх у збільшенні обсягів його продажу з найвищою якістю, тобто молока екстра класу. За таких обставин можливе підвищення частки сільськогосподарських товаровиробників у вартості кінцевих молокопродуктів.

У зв'язку з викладеним варто зазначити, що проблема глибинної переробки молока на вітчизняних молокопереробних підприємствах залишається до цих пір не до кінця розв'язаною. На сьогодні є лише невелика кількість підприємств, як правило великих реконструйованих або заново побудованих, які мають сироватко-переробні цехи. Серед таких заводів можна виділити ЗАТ «Пирятинський сирзавод» та ЗАТ «Хмельницька маслосирбаза». Асортимент сироваточних продуктів цих підприємств представлений згущеною молочною сироваткою, сухою молочною сироваткою із рідкої, сухою молочною сироваткою із ЗЗС, сироваткою пастеризованою 1000 г п/е. Проте проблемою цих заводів, як і інших, що мають аналогічні цехи, є збут готової продукції. Тут ми зі усією гостротою зіштовхуємося з питанням пропаганди молока і молокопродуктів як цінних продуктів харчування. Необхідно щонайшвидше донести до свідомості громадян, на скільки важливо для здорового способу життя споживати продукти із сироватки. При цьому варто наголосити, що за ціною ці продукти є доступними для різних сегментів споживачів. Наприклад, оптова ціна 1 кг сироватки сухої першого ґатунку становить по ЗАТ «Пирятинський сирзавод» (травень 2009 року) 4 грн., сироватки пастеризованої 1000 г п/е – лише 0,63 грн. Але водночас не можна не звернути уваги на вузький асортимент сироваточних продуктів, що виробляються на цих підприємствах. Тому проблему їх збуту потрібно вирішувати шляхом істотного розширення виробництва із сироватки інших цінних харчових продуктів, про які вже йшлося раніше.

Ефективність асортиментної політики і діяльності молокопереробних підприємств у цілому може бути досягнута за умов її гнучкості та швидкої адаптації до зміни потреб спожи-

вачів і кон'юнктури ринку молочної продукції. В свою чергу, підприємства спроможні сформувати гнучку асортиментну політику в разі чіткого розуміння сегментації ринку молокопродуктів на кожний даний момент і можливої перересегментації його у майбутньому. З огляду на кон'юнктуру вказаного ринку і платоспроможність населення за докризового стану економіки (осінь 2008 року) можна погодитися з думка С.В. Васильчак про те, що за тих умов доцільно було виділити чотири сегменти ринку молокопродуктів [1, с. 23–24]. У першому з них знаходилося 30–35% населення. Це найбільшій прошарок населення (пенсіонери, інваліди, безробітні, студенти, частина сільського населення), який орієнтується на купівлю найдешевших молочних продуктів. До другого сегменту автор відносить 45–50% споживачів – працівників як розумової, так і фізичної праці із їх сім'ями. Вони орієнтуються на продукти середньої якості, реагують на зміну ціни. Третій сегмент охоплює 10–15% споживачів – це представники «середнього» класу, що більше орієнтовані на марку продукту, очікують високої його якості, менше реагують на зміну ціни. Четвертий сегмент представлений середовищем вітчизняного бізнесу, високопоставленими службовцями та їх сім'ями. На них припадає 3–5% споживачів, які мають високі доходи, тому орієнтуються на вишукані високоякісні дорогі брендові молокопродукти, у тому числі із ряду продуктів «молочної галантереї»: молочні десерти, сирні торти, пудинги, забілювачі до кави тощо.

У зв'язку з кризовим станом вітчизняної економіки, високими темпами інфляції та істотним зниженням платоспроможного попиту населення, у 2009 році відбулася, на наш погляд, істотна пересегментація ринку молокопродуктів. Є підстави вважати, що в умовах кінця 2009 року значна частина споживачів другого сегменту ринку молокопродуктів перейшла у категорію споживачів першого сегмента, який тепер охоплює орієнтовно 50–55%. У той же час частина споживачів третього сегменту (5–7 п.п.) через погіршення свого фінансового стану перемістилася у другий сегмент, величина якого приблизно становить тепер 35–40%, а третього – 5–10%. Цю ж стосується останнього сегменту ринку, то його величина (3–5%) споживачів і їх платоспроможний попит не набули, на наш погляд, істотних змін, бо відомо, що криза менше всього торкнулася заможних людей.

Таким чином, можна констатувати, що із зниженням платоспроможного попиту населення та з пересегментацією у зв'язку з цим ринку молокопродуктів необхідна адаптація асортиментної політики молокопереробних підприємств до нових економічних умов шляхом переходу на збільшення ними виробництва тих молочних продуктів, які в змозі купувати збіднілий споживач. Зокрема, враховуючи, що ряд твердих сирів стали малодоступними для населення, економічно виправдано на час подолання кризи збільшувати обсяг виробництва сирів без дозрівання або з короткими термінами дозрівання, що вимагають менших витрат на виготовлення, пришвидшують обіг коштів і що важливо –

користуються підвищеним попитом у населення, бо мають прийнятнішу ціну. Це сири з чеддеризацією і підпаленням сирної маси («Чеддер», «Моцарелла», «Качко-вал», «Сулу-гуні» та ін.), а також бринза та м'які сири – «Здоров'я», «Адигейський», «Любительський». Потрібно також нарощувати виробництво молочної продукції недорогого сегменту – у плівці як засіб стимулювання попиту.

Для представників останнього сегменту ринку можна в основному зберегти асортимент і обсяг виробництва дорогих вишуканих молокопродуктів. Ми говоримо «в основному», тому що і для цього сегмента можливі уточнення в асортименті, бо невеликі обсяги виробництва окремих вишуканих молокопродуктів нерідко дають міфічні за абсолютним розміром прибутки. Тому доцільність їх подальшого виробництва має бути детально вивчена з урахуванням сучасного стану ринкового клімату. Зазначимо також, що підприємствам не варто на час кризи здійснювати витрати на розширення лінійок продуктів з новими смаками та консистенцією, оскільки є загроза, що вони не знайдуть свого споживача.

Разом з тим потрібно пам'ятати, що криза – це перманентне явище, яке обов'язково долається, тому асортиментна політика, враховуючи вимоги сьогодення, водночас повинна обов'язково орієнтуватися і на майбутнє, коли галузь набуде нового імпульсу в своєму розвитку, а споживчий попит нових ознак, основна з яких – зростання вимог до якісних параметрів молокопродукції. Тому вже зараз молокопереробним підприємствам доцільно розширювати виробництво, скажімо, молочних продуктів, збагачених йодом, селеном, які все більше користуються попитом усіх прошарків споживачів завдяки своєму благотворному впливу на здоров'я людей. Україна повинна орієнтуватися в перспективі і на істотне збільшення виробництва сиру. Прикладом тут може бути Польща, яка продукує майже однаковий з Україною обсяг сирого молока, проте виробляє, за даними 2007 року, 911 тис. т сиру, тоді як Україна – лише 337,1 тис. т. Причому, як показали наші дослідження, асортиментна політика на ринку твердих сирів повинна будуватися з урахуванням мінливості смаків споживачів на один і той же асортимент цього молокопродукту навіть протягом сезонів року. З'ясувалося, зокрема, що в торговельній мережі ЗАТ «Хмельницька маслосирбаза» у зимовий період підвищується попит на «Швейцарський сир», а влітку – на «Російський сир», у той час коли попит на «Голандський» сир менш чутливий до зміни пори року. Зрозуміло, що підприємство має реагувати на таку зміну смаку споживачів, коригуючи обсяги виробництва відповідно до зміни попиту. Не виключено, що в інших регіонах смаки споживачів на асортиментний склад твердих сирів будуть іншими. Це – не принципово. Принциповим є те, що гнучкість асортиментної політики повинна знаходити своє відображення і у врахуванні фактора сезонності зміни смаку споживачів.

Отже, на основі викладеного щодо асортиментної політики можна зробити узагальнюючий висновок: основним її

завданням є активізація споживчого попиту на молочному ринку. Разом із тим з'ясувалося, що недостатній споживчий попит зумовлюється не лише низькою в цілому платоспроможністю населення та негнучкістю асортиментної політики, а й руйнуванням стереотипу про користь і велику роль, яку відіграють молоко і молокопродукти у здоровому харчуванні людей. Необхідно відродити імідж молока як цінного продукту харчування і прийняти комплекс заходів по просуванню молочних продуктів на ринок. Вважаємо, зокрема, за доцільне, щоб на державному рівні була розроблена програма по рекламі молочної продукції, а не лише на рівні окремих фірм, як це має місце зараз, коли вони нерідко просувають не завжди корисну продукцію. Джерелом фінансування такої програми можуть стати відрахування за низькими ставками від кожного кілограма молока, проданого сільськогосподарськими товаровиробниками на переробку, і за кожний кілограм переробленого молока молокопереробними підприємствами. В Законі України «Про молоко та молочні продукти» можливість створення такого джерела передбачена. Доречно сказати, в США існує практика, за якої кожний фермер за кожний літр молока відраховує певну суму на фінансування програми по популяризації цього продукту. В Російській Федерації розроблена і діє програма «Шкільне молоко».

Просування молокопродуктів на споживчий ринок за допомогою викладеного підходу має супроводжуватися прийняттям жорстких економічних (не виключається і карних) заходів з недопущення їх фальсифікації. Сьогодні (2009 р.) на внутрішньому споживчому ринку з'явилися терміновані кисломолочні продукти, в яких відсутні корисні життєздатні клітини мікроорганізмів, але на маркуванні ця продукція зазначена як натуральні йогурти та сирки, що є введенням в оману споживачів*. Низька якість молокопродуктів зумовлюється і використанням, згідно чинної нормативної бази, емульгаторів, стабілізаторів, ароматизаторів, ідентичних натуральним і це при тому, що на них відсутні державні санітарні норми і методики контролю вмісту в продукції.

Тому актуальним зараз є питання внесення доповнень до Закону України «Про молоко і молочні продукти», якими передбачити виробництво кефіру тільки із закваскою на кефірних грибках, посилити вимогу щодо виробництва традиційних молочних продуктів без консервантів і стабілізаторів, передбачивши санкції за порушення цих вимог.

В умовах світової фінансово-економічної кризи для забезпечення сприятливих умов функціонування молокопереробних підприємств потрібний, на наш погляд, антикризовий захист вітчизняного виробника та внутрішнього ринку від посилення імпорту молочної продукції. Ми вже зазначали, що зі вступом до СОТ Україна знизила ввізне мито на всю товарну групу О4 до 10% і тим самим відкрила шлях до імпорту закордонної молокопродукції, обсяги якої зроста-

* Понад 19% молокопродуктів не відповідає вимогам нормативних документів // День. – 2009. – № 130.

ють. У зв'язку з цим виникає загроза витіснення вітчизняних продуктів через нерівні умови захисту внутрішнього ринку. Якщо вітчизняний ринок залишається донині відкритим, то в умовах кризи, на відміну від України, країни Європи захищають свій ринок введенням досить високих митних тарифів. Достатньо сказати, що митні ставки залежно від асортименту встановлені на масло від 1,9 до 2,3 євро за 1 кг, на сухе молоко – від 1,03 до 1,7 євро за 1 кг. Крім того, країни ЄС стали знову стимулювати експорт своєї молокопродукції, хоча відомо, що вимогами СОТ заборонено надання експортерам субсидій. Скажімо, на експорт масла введені євросубсидії в сумі 450 євро за 1 тону, сиру – 250 євро за тону. Причому розмір субсидування експорту сухого молока і сирів передбачено коригувати щомісячно в бік збільшення.

Водночас Євросоюзом вживаються й інші заходи щодо підтримки власного виробника і молочного ринку. Зокрема, здійснюються інтервенційні закупки масла і сухого знежиреного молока для підтримання внутрішніх цін (те ж здійснюють і США), надається допомога приватним компаніям на збереження продукції, збільшуються квоти на виробництво молока. У 2008 році запровадила субсидування експорту вершків і масла Швейцарія. За таких умов українським молокопереробним підприємствам вийти на європейський ринок буде неможливо навіть за умови вирішення проблеми якості сирого молока і молокопродуктів. Тому Україна має сповна використати права перехідного періоду щодо адаптації умов торгівлі до вимог СОТ з метою захисту внутрішнього ринку і підтримки вітчизняних товаровиробників. Це може бути встановлення квот на імпорт певних молокопродуктів і за прикладом ЄС – підвищити на окремі продукти ставки ввізного мита, насамперед тих, яких достатньо виробляється в Україні.

Висновки

Отже, на основі викладеного матеріалу можна зробити наступні висновки щодо стимулювання споживчого попиту населення на молокопродукти:

- зниження навантаження на роздрібні ціни за рахунок регулювання націнок на молокопродукти через розвиток молокопереробними підприємствами власної торговельної мережі і розповсюдження на них дії законодавства України щодо граничного рівня цих націнок;
- зниження розміру ПДВ на молокопродукти з 20 до 8% і відшкодування втрат сільськогосподарських товарови-

робників через зменшення дотацій, джерелом яких був вказаний податок, шляхом введення спеціальної бюджетної дотації, передбаченої Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо удосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції» (2009 р.);

- удосконалення асортиментної політики молокопереробних підприємств шляхом забезпечення її гнучкості і адаптивності, асортиментної диверсифікації, збільшення глибини переробки молока, своєчасного врахування пересегментації споживачів відповідно до змін економічного середовища;
- організація на державному рівні пропаганди молокопродуктів як цінних продуктів харчування і життя заходів щодо недопущення їх фальсифікації;
- активізація діяльності уряду в напрямі більш повного використання Україною права перехідного періоду для адаптації умов торгівлі до вимог СОТ з метою захисту внутрішнього ринку і підтримки вітчизняних товаровиробників.

Література

1. Васильчак С.В. Розвиток виробництва молока на ринку молочних продуктів в Карпатському регіоні України. Автореф. на здоб. наук. ст. д.е.н. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 37 с.
2. Ільчук М.М. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України. – К.: Нічлава, 2004. – 312 с.
3. Молочна круговерть // Харчова і переробна промисловість. – 2009. – №1. – С. 17.
4. Мостенська Т.Л. Економічний механізм функціонування молочної промисловості України: Монографія. – К.: УДУХТ, 2001. – 328 с.
5. Пошкус Б.И. Слабое звено в «ценовой цепи» // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – №2. – С. 13–16.
6. Рябова Т.А. Споживча поведінка підприємств на ринку молока. Автореф. на здоб. наук. ступ. к.е.н. – К.: ДВНЗ КНЕУ, 2008. – 19 с.
7. Урядовий кур'єр. – 2009, 29 липня. – №135.
8. Урядовий кур'єр. – 2009, 24 липня. – №132.
9. Шваб П.В. розвиток молочного скотарства на Поліссі. Автореф. на здоб. наук. ступ. к.е.н. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2007. – 20 с.
10. Швец О.Д. Розвиток молокопереробних підприємств в Україні // Економіка АПК. – 2006. – №2. – С. 53–58.
11. Шкурко І.В. Методичні підходи щодо визначення ринків збуту молокопродукції // Економіка АПК. – 2008. – №3. – С. 92–94.
12. Юрченко К. Стан та перспективи розвитку молокопереробної промисловості // Економіка АПК. – 2002. – №10. – С. 55–58.

Застосування програмно-цільового методу для формування та контролю виконання бюджету Збройних сил України

Розкрито сутність програмно-цільового методу та його використання при формуванні бюджету Збройних сил як складової Державного бюджету України.

Раскрыта суть программно-целевого метода и его использования в формировании бюджета Вооруженных сил как составляющей Государственного бюджета Украины.

Revealed the core of program-targeted method and its use at budget formation of military forces as part of the government budget of Ukraine.

Постановка проблеми. Сучасний етап реформування Збройних сил України вимагає застосування прозорішого механізму формування військового бюджету та ефективнішого використання коштів на оборону. Для досягнення цієї мети з 2002 року в Україні запроваджено програмно-цільовий метод складання бюджету. Головним його призначенням є забезпечення відповідальності за результати виконання бюджетних програм з урахуванням дії сукупності різноманітних факторів, таких як: економічні, соціально-політичні, міжнародні, науково-технічні, демографічні, територіальні тощо. Програмно-цільовий метод ґрунтується на системному підході і спрямований на виявлення та раціональне використання ресурсів, економічний розвиток. При цьому цілі плану ув'язуються з бюджетними коштами за допомогою програми. Тому застосування вищевказаного методу має важливе значення при визначенні фінансування як окремих видів економічної діяльності, так і економіки в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Виходячи з актуальності та необхідності застосування програмно-цільового методу його досліджували такі відомі вчені-економісти, як І.В. Запатріна, Л.П. Літвінцева, С. Лідс, З.В. Перун, О.І. Романюк, І.В. Ряшенцева, Н.Н. Товста, І.Я. Чугунов, І.Є. Януль [1–3].

Проте нині ще недостатньо вивчені прикладні аспекти використання програмно-цільового підходу у формуванні бюджетних програм Міністерства оборони України. Тому головною **метою цієї статті** є визначення основних напрямів поліпшення використання програмно-цільового методу у бюджетному процесі для підвищення ефективності використання бюджетних коштів збройними силами. У зв'язку з цим були поставлені такі завдання: розкрити сутність та основні складові програмно-цільового методу, вивчити прак-

тичні аспекти і виявити проблеми його використання у складанні бюджету Міністерства оборони України.

Виклад основного матеріалу. Реформування та розвиток Збройних сил України на період до 2015 року вимагають здійснення невідкладних заходів щодо практичного впровадження у бюджетному процесі сучасних методів економічного аналізу та прогнозування, насамперед, програмно-цільового. Тільки таким чином можна досягти найбільшої віддачі від використання державних коштів збройними силами і прозорості здійснення операцій, що сприяє запобіганню та упередженню зловживань і крадіжок.

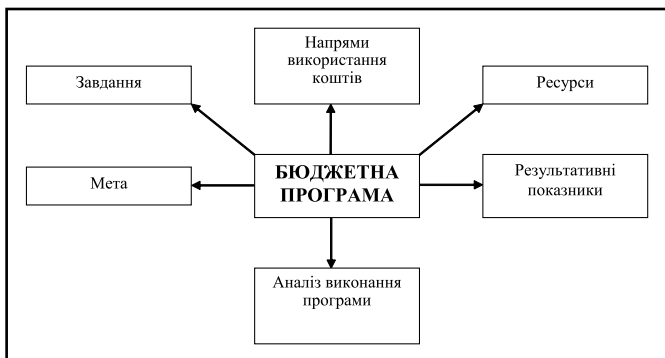
У 2002 році в Україні розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 №538-р. схвалено Концепцію застосування програмно-цільового методу на державному рівні, зокрема за окремими галузями, видами діяльності, в тому числі у військовій сфері. Складовими елементами цього методу у бюджетному процесі є: бюджетні програми та результативні показники оцінки їх виконання, відповідальні виконавці та паспорти. Під бюджетною програмою, як визначено в Бюджетному кодексі України, слід розуміти систематизовану сукупність пріоритетних узагальнених заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети та завдань, а також очікуваного результату, визначення та реалізацію яких здійснює розпорядник коштів відповідно до покладених на нього функцій із забезпеченням ефективного та цільового використання бюджетних коштів [4]. У військовій сфері ці програми визначаються Міністерством оборони України на підставі плану своєї діяльності під час формування проекту бюджету на наступний рік та прогнозних показників бюджету на середньострокову перспективу із обов'язковим погодженням з Міністерством фінансів України.

Основа програмно-цільового методу полягає у плануванні та управлінні, при яких цілі плану забезпечуються коштами за допомогою програми, тобто застосовується системний підхід. Він орієнтований на кінцевий результат. Головна сутність вказаного методу полягає у розподілі коштів за їх цільовими функціональними ознаками і забезпеченні відповідного контролю за витратами.

У Збройних силах України ідеологія програмно-цільового методу полягає у переході від принципу пасивного утримання військ, тобто простого витрачання коштів, до принципу отримання конкретних результатів в процесі використання бюджетних коштів. Це означає, що мають бути чітко

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

визначені мета, завдання та напрями їх реалізації, передбачені необхідні кошти для цього (див. рис.).



Збройні сили України здійснюють свою фінансову діяльність на основі програмно-цільового методу складання та виконання бюджету, основними складовими видатків якого є класифікація за:

- бюджетними програмами (програмна класифікація видатків);
- функціями, з виконанням яких пов'язані видатки (функціональна класифікація видатків);
- економічною характеристикою операцій, при проведенні яких здійснюються ці видатки (економічна класифікація видатків).

Доцільно детальніше розглянути вищевказані класифікації видатків та їх роль в управлінні військами.

Програмна класифікація є розподілом видатків бюджету за програмами. Відповідно до вимог частини третьої статті 38 Бюджетного кодексу України програмна класифікація видатків державного бюджету щорічно визначається у Законі «Про Державний бюджет України». Ця класифікація використовується для: подання на розгляд Верховної Ради проекту бюджету; обґрунтування діяльності, яка фінансується, чіткого визначення завдань та цілей, що при цьому ставляться; проведення аналізу та оцінки використання коштів, а також досягнутих результатів [4].

Функціональна класифікація являє собою групування видатків бюджету за функціями (напрямами), які виконує держава при здійсненні цих видатків, наприклад, освіта, охорона здоров'я, оборона. Під економічною класифікацією розуміють групування видатків за економічною характеристикою операцій, при проведенні яких здійснюються ці видатки. Прикладом такої класифікації можуть бути витрати на грошове забезпечення військовослужбовців, заробітну плату працівників, придбання предметів постачання і матеріалів, оплата послуг та інші видатки [5].

Важливим елементом програмно-цільового методу є паспорт бюджетної програми. Для керівництва Збройними силами України він виступає основним документом щодо управління коштами, виділеними на оборону за конкретними програмами. Паспорт бюджетної програми – документ, який містить повну інформацію про бюджетну програму та застосовується для здійснення моніторингу, оцінки реалі-

зації і контролю ефективності виконання бюджетної програми та цільового використання бюджетних коштів [6]. Паспорти бюджетних програм розробляються Департаментом фінансів Міністерства оборони України та погоджуються з відповідним Департаментом Міністерства фінансів України. Паспорт складається щорічно на кожну бюджетну програму. У ньому зазначаються:

- головний розпорядник коштів, яким є Міністерство оборони України;
- назва бюджетної програми за кодом програмної класифікації видатків (КПКВ) та кодом функціональної класифікації видатків (КФКВ);
- обсяг бюджетних призначень, підстави для виконання програми;
- мета, завдання, напрями використання коштів;
- код економічної класифікації видатків (КЕКВ), за якими передбачено видатки;
- результативні показники, що характеризують виконання програми.

Показники оцінки реалізації програм є однією із найважливіших складових програмно-цільового методу, оскільки за їх допомогою можна визначити ефективність і дієвість програм. Реально розраховані дані виконання програм дають змогу оцінити раціональність використання бюджетних коштів, дотримання принципу економічності шляхом порівняння результатів та витрат, перевірити цільове використання бюджетних коштів і досягнення поставленої мети. Це виступає основою для проведення аудиту виконання бюджетних програм.

Результативні показники програми мають включати в себе кількісні та якісні параметри, які дають змогу визначити ступінь виконання бюджетної програми, охарактеризувати хід її реалізації, завдань та досягнення поставленої мети. Ці показники повинні також підтверджуватися даними офіційної державної статистичної, фінансової та іншої звітності, бухгалтерського та управлінського обліку. Проте, як відомо, у Збройних силах України бухгалтерський облік почав використовуватися тільки з 1 січня 2001 року. На жаль, і досі він не повністю інтегрований у загальну облікову систему країни.

Для Збройних сил України бюджетну програму можна охарактеризувати як систематизований перелік заходів, спрямованих на досягнення конкретної мети, завдання, виконання яких пропонується та здійснюється Міністерством оборони України відповідно до покладених на нього функцій, основною з яких є забезпечення обороноздатності країни. Для нормального функціонування Збройних сил, залежно від необхідності, щорічно реалізується від 17 до 22 бюджетних програм. Мета бюджетної програми полягає у досягненні протягом відповідного бюджетного періоду визначених конкретних цілей. При їхньому формуванні розуміють розробку, аналіз і відбір програм, які необхідно реалізувати Міністерству оборони України для виконання завдань, визначених на етапі стратегічного планування в програмних і прогнозних документах.

Програмно-цільовий підхід формування оборонного бюджету передбачає його складання і виконання в розрізі бюджетних програм. На відміну від загальної функції, що визначає лише напрям роботи по забезпеченню оборони країни, бюджетна програма має чітку мету і основні завдання, які дають можливість розробити показники виміру очікуваного результату. У назві бюджетної програми відображається основна сутність напрямів видатків бюджетних коштів збройними силами, тому вона зрозуміла кожному командирі.

Таким чином, програмно-цільовий метод складання та виконання бюджету для Збройних сил України дуже важливий. В період обмеження фінансування військ виникає необхідність підвищення ефективного, раціонального витрачання коштів, тому програмно-цільовий метод дуже актуальний і перспективний. Це якісно новий підхід до обґрунтування бюджету, його аналізу та прийняття відповідних рішень. Він дає можливість чітко визначити необхідні напрями діяльності військ та кошти для вирішення поставлених завдань. Цей метод формує систему звітування та оцінки роботи, забезпечуючи найвищий рівень прозорості прийнятих рішень. При його застосуванні акцент переноситься з потреб в коштах для утримання збройних сил на результати, яких потрібно досягти завдяки їх використанню, тобто забезпечується ефективність їх використання з єдиною метою – підтримання високої бойової готовності військ.

Програмно-цільовий метод формування та виконання бюджету Міністерством оборони України унеможливує використання коштів на цілі, не передбачені бюджетними програмами, тобто їх нецільове використання. Окрім контролю з боку командирів військових частин щодо цільового та раціонального використання грошових коштів, реальну допомогу в цьому питанні надають органи Державного казначейства. Тут відкриті реєстраційні рахунки військових частин, ретельно перевіряється правильність здійснення операцій відповідно до кошторисних призначень та Паспортів бюджетних програм. Проаналізувавши практичний досвід застосування програмно-цільового методу у складанні та виконанні бюджету Міністерства оборони України, нами визначені такі його переваги:

- якісно новий підхід до обґрунтування бюджету, його аналізу та прийняття відповідних рішень;
- зрозумілість і прозорість бюджетного процесу завдяки чітко визначеним цілям і завданням, на досягнення яких плануються і витрачаються оборонні кошти, підвищення рівня контролю за результатами виконання бюджетних програм Міністерства оборони;
- можливість комплексної оцінки результатів виконання бюджету Міністерством оборони України щодо досягнення поставлених цілей та виконання завдань, а також проведення аналізу причин неефективного виконання бюджетних програм;
- встановлення чіткої відповідальності за реалізацію кожної бюджетної програми конкретними виконавцями, що

сприятиме удосконаленню організації діяльності Міністерства оборони України;

- посилення відповідальності Міністерства оборони України за дотримання відповідності бюджетних програм законодавчо визначеній меті, фінансове забезпечення та загальні результати їх виконання;

- підвищення ефективності розподілу і використання бюджетних коштів, що виділяються на оборону.

У сучасних кризових умовах обмеженого фінансування Збройних сил особливої актуальності набувають питання вдосконалення програмно-цільового методу з метою посилення важелів бюджетної політики як інструмента підвищення ефективності використання коштів на оборону.

Для складання бюджетних програм необхідно, насамперед, чітко знати її мету, тематичне спрямування на вирішення конкретної проблеми. Проте на практиці, на нашу думку, не завжди існує чітке розуміння проблем, які необхідно вирішувати в контексті формування бюджету військового відомства навіть на наступний рік, не кажучи про середньострокове та стратегічне планування. Передовсім це стосується складання паспортів бюджетних програм. Вони не завжди складаються таким чином, щоб реально вирішити поставлені завдання. Здебільшого в паспорті бюджетної програми відображаються лише узагальнені показники, які не повною мірою характеризують проблеми збройних сил. Тому не можна зробити детальний аналіз програм та приділити достатньо уваги визначенню оптимального варіанту заходів для вирішення поставлених цілей.

Проаналізувавши паспорт бюджетної програми Міністерства оборони України на 2009 рік за КПКВ 2101010 – Керівництво та військове управління Збройними силами України, нами виявлено, що тут наведено більше половини абсолютних показників для аналізу результатів виконання бюджетних програм. До них належать: чисельність державних службовців; чисельність військовослужбовців; кількість отриманої та опрацьованої кореспонденції (доручень, листів); кількість осіб, які пройдуть підвищення кваліфікації; кількість відряджень; обсяг паливно-мастильних матеріалів, що буде придбано; середньомісячний розмір грошового забезпечення військовослужбовця; середньомісячна заробітна плата державного службовця; кількість виконаних доручень на одного працівника; середня вартість службового відрядження; виконання плану перевірок; здійснення військово-політичного та адміністративного управління збройними силами.

Це не дозволяє зробити реальну комплексну оцінку виконання бюджетної програми. Крім того, вказані вище показники не є основними, а носять допоміжний характер. Зокрема тут не має таких показників, що характеризують результативність управління, а саме: економія трудових і матеріальних витрат, заробітної плати, рентабельність живої праці (трудова витрата), продуктивність праці та інших. Не наведена також методика розрахунку показників, що утруднює їх застосування. Окремі з них не мають кількісного виразу. На-

приклад, потребує уточнення такий показник якості виконання програми як здійснення військово-політичного та адміністративного управління збройними силами. Фактично це – не показник, а одна із функцій управління. До того ж у паспорті цієї програми застосовано не повний перелік позицій, які можна використати для оцінки виконання програм. Але для того, щоб оцінити виконання програми, необхідно порівняти фактичні дані з тими, що будуть отримані після її виконання. Тому доцільно використовувати не тільки такі характеристики як чисельність державних службовців і військовослужбовців, кількість отриманої та опрацьованої кореспонденції, а й інші абсолютні і відносні показники – абсолютна та відносна економія матеріальних і трудових ресурсів, затрат робочого часу, заробітної плати та грошового забезпечення державних службовців і військовослужбовців за рахунок поліпшення організації військової служби, праці, підвищення кваліфікації та зменшення плінності особового складу, скорочення термінів обробки отриманої кореспонденції тощо. Слід обов'язково робити порівняльний аналіз даних, завдяки чому можна точніше та об'єктивніше визначити рівень виконання вищевказаної програми.

Існують й інші невирішені проблеми щодо застосування програмно-цільового методу виконання бюджету. На практиці не знаходять широкого застосування більшість теоретичних положень, методик та принципів реалізації бюджетних програм. Це спричинено недоліками нормативно-правової бази, відсутністю досвіду використання такого підходу до формування та виконання бюджетних програм.

Для успішного впровадження програмно-цільового методу у Збройних силах України, необхідно мати не тільки чітко визначені стратегічні програми уряду, а й достатні для реалізації цих програм кошти. Слід запроваджувати також елементи стратегічного бюджетного планування, розробляти й удосконалювати програми розвитку Збройних сил України, розширити систему показників виконання бюджетних програм та розповсюдити програмно-цільовий метод до рівня найниж-

чих військових ланок. Розробка та виконання програмно-цільового методу потребує використання системного підходу, оскільки цей метод має багатоцільовий характер і направлений на одночасне вирішення широкого кола завдань.

Необхідною умовою розвитку програмно-цільового методу в Міністерстві оборони має бути розробка методичних та практичних рекомендацій стосовно оцінки ефективності бюджетних програм та розрахунку основних показників результативності. Такий підхід дозволив би обґрунтувати цільове та раціональне використання оборонних коштів.

Література

1. Перун З.В. Програмно-цільовий метод формування бюджету. Навчальний посібник / З.В. Перун, О.І. Романюк, Н.Н. Товста, Л.П. Літвінцева, С. Лідс (радник), І.В. Ряшенцева // К.: Унісерв, 2002. – 132 с.
2. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І.Я. Чугунов, І.В. Перун // Фінанси України. – 2008. – №5.
3. Януль І.Є. Застосування програмно-цільового методу формування бюджетів / І.Є. Януль // Фінанси України. – 2003. – №8.
4. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. №2542-III, із змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua>.
5. Наказ Державного казначейства України 08.12.2006 N 330 Роз'яснення щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>.
6. Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2002 №1098. Про паспорти бюджетних програм. – Режим доступу: <http://minfin.kmu.gov.ua>
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 р. №538-р. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. – Режим доступу: <http://minfin.kmu.gov.ua>
8. Програмно-цільовий метод в бюджетному процесі України. Досягнення та перспективи // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції Київ, 27–28 січня 2004 р.

Н.В. БУТЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
В.І. ТРОХИМЕНКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Формування концепції промислового маркетингу

У статті обґрунтовано необхідність дослідження теоретичних та методичних засад формування концепції промислового маркетингу та визначено ключові аспекти управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку в сучасних умовах.

В статье обоснована необходимость теоретических и методических основ формирования концеп-

ции промышленного маркетинга и определены ключевые аспекты управления взаимоотношениями с клиентами на промышленном рынке в современных условиях.

The article proves the necessity to research theoretical and methodical elements for the formation of industrial marketing conception and specifies key aspects for the

relationship management with customers on the industrial market in present-day conditions.

Постановка проблеми. Всесвітня фінансова криза завдала нищівного удару по економічних системах багатьох країн світу і зокрема України – за офіційними підрахунками експертів Міжнародного банку реконструкції та розвитку, наша держава зайняла дев'яте місце відповідно до рівня отриманих збитків, при цьому найбільш всього постраждала вітчизняна промисловість. Варто зазначити, що світова криза лише допомогла виявити диспропорції і проблеми у розвитку вітчизняної промисловості, з усією чіткістю продемонструвавши її слабкі сторони. Незважаючи на порівняно невисокий рівень інтеграції у світову ринкову систему, Україна має всі шанси відчути на собі наслідки кризи. Адже провідні галузі вітчизняної промисловості є переважно експортно орієнтованими, тоді як внутрішній ринок розвинутий слабо. В Україні відсутня чітка і перспективна економічна стратегія. В основі промислового зростання попередніх років лежить не стільки стрімкий ріст продуктивності праці і широке оновлення виробничих фондів, скільки вдала гра на світових ринках і економія на інноваційній діяльності та зарплатах. Надприбутки ж йшли не на структурну перебудову економіки, розвиток інфраструктури та соціальної сфери, впровадження досягнень НТР, а осідали в кишенях окремих людей, виводились в офшори, йшли на купівлю предметів розкоші.

На наш погляд, особливо важливого значення набуває втілення у реальне ринкове життя промислових підприємств теоретико-методологічних та практичних напрацювань промислового маркетингу, який увібрав у себе найбільш вагомі результати розробок теоретичного й прикладного характеру та є одним з визначальних економічних інструментів практики підприємницької діяльності в теперішніх умовах розгортання фінансово-економічної кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика дослідження процесу управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку на сьогодні є мало висвітленою: західні дослідники в тій чи іншій мірі торкалися аспектів вивчення процесу управління взаємовідносинами з клієнтами, але їхні праці так і не знайшли належного, широкого відображення у вітчизняній та зарубіжній літературі. Найбільш відомими науковцями в цій галузі можна назвати таких вчених, як Ф. Уебстер-молодший, Дж. Шет, Р. Бауер, Т. Левітт, Й. Уінд тощо. Серед вітчизняних дослідників, наукове надбання яких заслуговує особливої уваги, слід відзначити А. Старостіну, Є. Крикавського, Н. Чухрай. Враховуючи значний науковий доробок вітчизняних та зарубіжних дослідників, зауважимо, що рівень розвитку промислового ринку, який визначає його провідну роль в відновленні економічної стабільності України, породжує потребу подальшого наукового дослідження проблем та аспектів теоретичних й методичних засад управління взаємовідносинами з клієнтами у національній промисловості, глибинне осмислення яких призведе до винаходження ефективних та дієвих механізмів, здатних їх

розв'язати, враховуючи складність сучасного соціально-економічного стану нашої держави.

Метою даної статті є вивчення й узагальнення теоретичних та практичних засад формування концепції промислового маркетингу та процесу управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку, що сприятиме підвищенню ефективності господарської діяльності та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

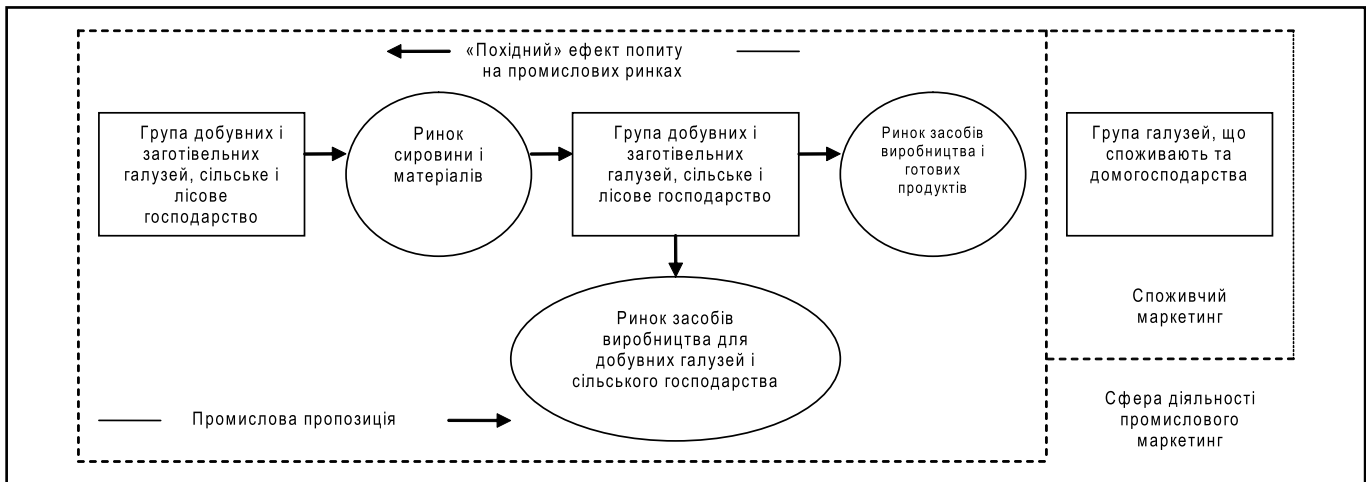
Виклад основного матеріалу. Дослідження вітчизняних та закордонних літературних джерел дає змоги дійти висновку, що така сфера світової економічної науки як промисловий маркетинг в наукових джерелах ідентифікована під різними назвами. Поряд із назвою «промисловий маркетинг» (industrial marketing) останнім часом використовується назва business to business marketing, що в перекладі означає «від одного бізнесу до іншого». Таким чином, промисловий маркетинг – це теорія і практика прийняття управлінських рішень щодо ринково-продуктової стратегії організацій, що діють на промисловому ринку, на основі аналізу факторів зовнішнього маркетингового середовища з метою задоволення соціально-економічних інтересів споживачів та постачальників [1].

Фредерік Уебстер визначає промисловий маркетинг як продаж товарів та послуг промисловим та інституційним клієнтам. По суті, саме промисловий маркетинг підтримує функціонування економіки, постачаючи продукти та послуги заводам, офісам, державним закладам, лікарням та університетам та іншим постачальникам товарів та послуг.

Промисловий маркетинг – це вид діяльності у сфері матеріального виробництва та промислових послуг, спрямованої на задоволення потреб підприємств, установ та організацій у сировині, матеріалах, комплектуючих виробач, устаткуванні, послугах через обмін, а також на підвищення ефективності виробництва та збуту товарів виробничого призначення шляхом дослідження та задоволення попиту на промислову продукцію та промислові послуги.

Важливою особливістю промислового маркетингу являється уявлення про економіку країни як про об'єднання трьох великих економічних блоків галузей народного господарства: добувних галузей промисловості, переробної промисловості та галузей, що споживають (використовують) (див. рис.). Як видно з рисунку, основний потік товарів рухається від добувних галузей промисловості через переробні галузі до тих корпорацій та об'єднань, які споживають. Частина товарів рухається в протилежному напрямку (капітальне майно та обладнання, допоміжні матеріали), тобто від переробних галузей до добувних, хоча їх об'єм і невеликий порівняно з масою товарів, що рухається від переробних галузей до кінцевих споживачів (окремих фізичних осіб і домогосподарств, що купують товари для задоволення власних потреб), до державних установ, до представників інституційного ринку, до промислових комерційних споживачів та експортерів.

Характерною особливістю даної взаємодії є те, що блок переробних галузей являє собою складний комплекс, що



Модель взаємозв'язків галузей економіки країни з позиції промислового маркетингу

* Розроблено автором за даними [1, 2].

спрямовує товарні потоки як поза, так і в середину самого комплексу. Ззовні даний комплекс зводиться до двох напрямів: отримання сировини і напівфабрикатів від добувної промисловості та забезпечення її допоміжними матеріалами та послугами, з одного боку, та продаж обладнання, матеріалів та споживчих товарів індивідуальним споживачам, державним установам, промисловим (виробничим) і непромисловим організаціям та експортерам – з іншого.

Аналіз господарської практики вітчизняних промислових підприємств дає змогу дійти висновку, що у діяльності промислових підприємств спостерігається відсутність усвідомлення ролі та функцій промислового маркетингу у забезпеченні ринкового успіху підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Окрім цього, відчувається брак ґрунтовних теоретичних досліджень відмінних особливостей промислового маркетингу від споживчого, оскільки переважна більшість досліджень присвячена саме проблемам маркетингу на споживчому ринку.

Отже, щоб розуміти і вірно вирішувати проблеми в сфері промислового маркетингу, необхідно визнати, що між споживчим та промисловим маркетингом існує ряд відмінностей, які є суттєвими та потребують глибокого теоретичного вивчення.

Виходячи з природи, сутності, місця і ролі промислового маркетингу виділимо ключові аспекти, які відрізняють його від маркетингу споживчих товарів: в процесі обміну беруть участь дві організації – бізнес–єдиниці, – тому його називають маркетингом b–2–b; висока залежність промислового маркетингу від інших бізнес–функцій, яка значною мірою визначає його ефективність; технічна складність продукту виробничо–технічного призначення, яка поширюється практично на всі економічні, технічні та особисті відносини між промисловими покупцями і продавцем; високий ступінь взаємозалежності покупця і продавця, що виходить за рамки самої угоди; складність процесу закупівлі, пов'язана з визначеними унікальними характеристиками самих товарів виробничо–технічного призначення.

Розглянемо зазначені відмінні характеристики більш детально. По–перше, на ринку обмін споживчою вартістю здійснюється між двома організаціями, тому промисловий або міжфірмовий маркетинг називають маркетинг b–2–b, на відміну від маркетингу b–2–c, що пов'язує організацію (юридична особа) з клієнтом, що представляє домогосподарство (фізична особа).

По–друге, оскільки впливати на організацію–споживача складніше, ніж на клієнта – фізичну особу, потрібні зусилля не лише служби маркетингу, але й інших функціональних та виробничих підрозділів (служби НДДКР, технічного обслуговування та самого виробництва), то ефективність цього впливу залежить саме від більш високого ступеню функціональної взаємозалежності цих служб. Це відмічає Ф. Уебстер–молодший у своїй книзі «Основи промислового маркетингу» [3]. При чому Уебстер вважає, що «головна відмінна риса промислового маркетингу – його більш тісний зв'язок із загальною корпоративною стратегією та більш високий ступінь функціональних взаємозв'язків» [3]. Сам характер взаємозв'язку виробника (продавця) та організації – споживача в промисловому маркетингу передбачає, що всі складові бізнесу орієнтовані на клієнта і всі маркетингові рішення засновані на повному і точному розумінні його потреб. Можна з відомою часткою припущення стверджувати, що орієнтована на маркетинг промислова компанія краще знає потреби своїх клієнтів–організацій, чим типова споживча компанія також орієнтована на маркетинг.

Третім унікальним аспектом та відмінною особливістю промислового маркетингу являється технічна складність продукту, що обумовлює переважну увагу до нього зі сторони всіх функціональних і виробничих підрозділів промислового підприємства, а також системи технічного обслуговування. Цей аспект потребує високого ступеню технічного новаторства, творчості та ризику, пов'язаного зі значними витратами на наукові дослідження та дослідно–конструкторські розробки. На таких підприємствах до складу керівництва зазвичай входять технічні спеціалісти та інже–

нери–конструктори, тому при прийнятті управлінських рішень можуть привілювати технічні цінності, які нівелюють потреби клієнтів та керівництво втрачає здатність реагувати на ці потреби, досить необхідні в умовах конкуренції. В результаті багато підприємств мимоволі здійснюють одну з найбільш поширених маркетингових помилок – намагаються змінити потреби клієнтів, щоб «підігнати» їх під характеристики продукту. Наслідки від здійснення даної помилки в промисловому маркетингу будуть значно серйознішими, ніж в споживчому маркетингу, оскільки це обумовлено технічною складністю задачі, яку вирішує клієнт, і його майбутньою комерційною вигодою. В даному випадку від виробника–постачальника технічно складного продукту необхідна більша гнучкість у взаємодії зі споживачами.

Як зазначає Е. Реймонд Корі, продукт у стратегії промислового маркетингу має розглядатися як змінна величина, а не одноразово і назавжди задана. У зв'язку з цим він пропонує чотири основні концепції для розуміння природи товарної пропозиції і вибору промислових ринків:

1. Базовими і найбільш важливими рішеннями при плануванні маркетингової стратегії є те, як відбувається вибір цільового ринку, на якому буде працювати підприємство, а решта рішень приймаються у відповідності з вибором ринку.

2. При розробці маркетингової стратегії характеристики продукту є змінною величиною, оскільки продукти розробляються саме для споживачів, тобто мають бути вибрані ті варіанти продукту, які найвищою мірою здатні задовольнити потреби конкретного сегменту ринку.

3. Продуктову пропозицію потрібно розглядати як повний пакет зисків (або найвищий комерційний успіх), які отримує клієнт при купівлі та використанні того чи іншого товару. При цьому необхідно зазначити не лише функціональну користь продукту, технічну підтримку, але також і його гарантію надійних поставок, обслуговування продукту, репутацію постачальника та широкий аспект особистих та технічних взаємозв'язків між покупцем та виробником–продавцем.

4. Твердження, що продукт має різне значення для різних споживачів, важливе як для вибору сегменту ринку, так і для стратегії ціноутворення та вибору каналів руху товарів (наприклад, договірна оренда чи лізинг) [6]. Цей аспект унікальних характеристик продукту на промисловому ринку вказує на той факт, що в промисловому маркетингу продукт не являється фізичною сутністю, а скоріше є сукупністю технічних, економічних та соціальних взаємозв'язків між виробником–продавцем та покупцем. Ця теза вказує на четвертий унікальний аспект промислового маркетингу – високий ступінь взаємозалежності покупця і виробника–продавця.

Взаємозв'язок покупця і продавця дійсно являється специфічною особливістю промислового маркетингу – особливо в сфері розподілу і збуту продуктів, які використовуються в діяльності споживача для досягнення ним комерційної чи іншої вигоди. Споживач в значній мірі залежить від виробника–постачальника – від гарантії на поставку сиро-

вини, деталей чи складальних вузлів; від безперервності поставок матеріалів для технічного обслуговування і ремонту, надання кваліфікованих послуг по ремонту капітального обладнання; від ефективності обробки замовлень, доставки та можливості продовження строків кредиту і т.п. Продаж, реальна угода являється лише моментом в часовій тривалості маркетингового процесу в сфері b–2–b, хоча і дуже важливим, тому що саме по показниках продажів більшість підприємств оцінює результати своєї діяльності. У споживчому маркетингу, навпаки, відносини продавця і покупця часто закінчуються в момент здійснення продажу. В промисловому маркетингу процес ведення переговорів часто виступає важливим регулятором відносин між покупцем і продавцем, у той час як в споживчому маркетингу його місце посідає угода на часто знеособленому ринку.

Однією з головних стратегічних рушійних сил в промисловому маркетингу (як для виробників, так і для споживачів) є стратегічні партнерські відносини. Споживачі–організації все більше прагнуть до співпраці з продавцями–виробниками складного виробничого устаткування для зниження витрат, покращення функціональних характеристик та якості продукції, використання нових технологій виробництва і технічного обслуговування.

Стратегічне партнерство зі споживачами–організаціями може вимагати інвестицій в НДДКР, виробництво, технології і послуги, а також в системи підтримки комунікаційних зв'язків (наприклад, для організації електронного обміну даними), і ці інвестиції повинні розглядатися в контексті загальної маркетингової стратегії.

Більш висока складність процесу закупки являється п'ятим унікальним аспектом промислового маркетингу порівняно зі споживчим маркетингом. Навіть в тих випадках, коли у споживчому маркетингу одиницею аналізу є домашнє господарство, а не окремий споживач (фізична особа), купівельній поведінці не властивий високий ступінь складності, властивий закупкам на промисловому ринку, якщо порівнювати дуже схожі типи рішень про покупку – закупка для вирішення нових задач, повторна закупка без змін, повторна закупка зі змінами. Складність процесу прийняття рішення про закупку являється наслідком таких факторів, як вплив самої формальної організації, велика кількість учасників, які приймають рішення про закупку, технічні, організаційні та економічні фактори, які необхідно брати до уваги, умови зовнішнього середовища, в яких діє організація, і значні грошові кошти чи інвестиції, залучені в угоді.

Складність полягає в тому, що узгодити маркетингову стратегію підприємства з купівельною поведінкою організації–покупця значно складніше, ніж в споживчому маркетингу. Це виникає через те, що в промисловому (міжфірмовому) маркетингу інтервал між проведенням маркетингового заходу і проявом маркетингового відгуку являється надзвичайно тривалим. Необхідно зазначити, що «складність процесу закупки» в промисловому маркетингу як унікальна особливість проми-

слового маркетингу є наслідком виявлення певних унікальних характеристик самих товарів виробничо-технічного призначення, а також інших маркетингових категорій, таких як попит, система комунікацій, мотиви покупки і т.п., притаманних використанню їх на промислових ринках. Тому до шостої унікальної характеристики промислового маркетингу віднесемо цілий ряд відмінностей промислових товарів від споживчих.

Ці унікальні характеристики промислового маркетингу, сутність яких автор розкрив вище, являються важливими формами формування ефективної маркетингової стратегії на промисловому ринку і вимагають для цього: повного розуміння клієнта та його потреб, враховуючи потреби клієнтів до умов конкуренції в галузі, розуміння джерел специфіки промислового маркетингу, інтеграції елементів маркетингової стратегії для придбання унікальних конкурентних переваг за рахунок значної диференціації сегментів ринку продуктів.

Відносини «покупець–продавець», про які вже йшла мова вище, в промисловому маркетингу формуються в процесі прийняття рішення про закупівлю і підтримуються в ході переговорів про продаж, укладання угоди, післяпродажного обслуговування і повторних замовлень. Існуючі відносини з клієнтами – важливий бізнес-актив промислових маркетологів і, особливо, промислових дистриб'юторів, що не мають власних товарних ліній і виробничих потужностей. Основою будь-яких відносин між покупцем і продавцем є індивідуальні взаємодії представників обох організацій. Тому буде доречно продовжити наш аналіз процесу управління взаємовідносинами клієнтами на промисловому ринку з вивчення моделей, які відображають взаємодії торгового представника та співробітника організації–клієнта.

Для відображення поведінки клієнтів на ринку b–2–b інземними дослідниками було сформульовано декілька моделей, найбільш відомим з яких є модель Шета – модель процесу прийняття рішення про закупівлю в складно структурованих комерційних організаціях, модель Уебстера й Уинда – доповнена версія моделі Шета, модель оцінки Андерсона і Чемберса, модель Шоффе і Лів'єна, моделювання Крапфеля. Дані моделі дають чітку уяву про процес прийняття рішень про закупівлю і є досить корисними при розробці маркетингової стратегії компанії, оскільки представляють цей процес з аналітичної точки зору. Проте в моделях, що описують управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку, багато аспектів залишаються не врахованими та нерозглянутими повною мірою. Насамперед це стосується моделей поведінки гравців промислового ринку. Мова йде про модель Шета, модель винагороди Андерсона та Чемберса, модель Шоффе та Лів'єна тощо. Кожен з авторів досліджував проблематику управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку з вузької точки зору. Зокрема, до найрозповсюдженіших недоліків слід віднести те, що всі дослідники акцентували свою увагу на взаємовпливові організації–покупця та організації–продавця, не враховуючи інших учасників діяльності промислового ринку. В той час, коли на

всі ці відносини впливають такі зовнішні фактори як політичне становище в країні, банківські установи, агенти з оренди та ін. Ціна таких помилок, особливо в умовах нинішньої фінансової кризи є дуже високою. Тобто, можна стверджувати, що існує потреба наукового обґрунтування та адаптації даних моделей до умов функціонування вітчизняних промислових підприємств з врахуванням динамічних зовнішніх умов.

Висновки

Отже, розглянувши основні аспекти управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку, ми можемо зробити відповідні висновки:

1. Саме взаємозв'язок покупців і продавців є характерною ознакою промислового маркетингу. Ці відносини передбачають взаємну залежність та стратегічно важливі для обох сторін. Вони забезпечують надійність, стабільність співпраці, але їх створення і підтримка є складним управлінським завданням, тому дуже важливо, щоб для вирішення подібних стратегічних завдань промисловий маркетинг був зосереджений не на продукті чи ринках у широкому сенсі, а саме на відносинах між покупцем і продавцем.

2. На промисловому ринку взаємовідносини між покупцем та продавцем набагато складніші та багатогранніші ніж на звичайному, що пояснюється перш за все тим, що клієнт дуже сильно залежить від свого постачальника (від гарантії на поставки сировини, деталей та комплектуючих частин, безперервності постачання матеріалів для техобслуговування та ремонту), й ухвалення угоди про фактичний продаж не є кінцевим моментом взаємозалежності продавця і покупця – це лише певний момент маркетингового процесу на ринку b–2–b, який, у свою чергу, вимагає ефективності в управлінні взаємовідносинами з клієнтами.

На сьогодні існує потенціал для подальшого дослідження проблематики процесу управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку в сучасному динамічному середовищі, вплив зовнішніх факторів якого призводить до появи неврахованих чинників і вимагає розробки багатогранної моделі управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку.

Література

1. Минетт С. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач / С. Минете. – М.: 2003.
2. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг / А.О. Старостіна. – К.: 2005.
3. Frederick E. Webster. Jr. Field Sales Management – New York: John Wiley & Sons, Inc., 1983.
4. Frederick E. Webster. Jr. Informal Communication in Industrial Markets // Journal Marketing Research. – 1970. – №VII.
5. John A. Howard The Theory of Buyer Behavior / John A. Howard and Jagdish N. Sheth. – New York: 1969.
6. Robert Krapfe IA Strategic Approach to Managing Buyer–Seller relationship / Robert Krapfel, Deborah Salmond and Robert Speakman – USA, 1990.

Стан та перспективи ринку рапсової олії в Україні

У статті проаналізовано динаміку виробництва та споживання рапсу в світі, обсяги його виробництва, переробки в Україні та обсяги експорту цієї культури з України за останні роки. Представлено і проаналізовано баланс попиту та пропозиції рапсу в Україні за останні три роки, зроблено попередній прогноз обсягів переробки рапсу і наслідків світової кризи на ринок рапсу.

В статье проанализирована динамика производства и потребления рапса в мире, объемы его производства, переработки в Украине и объемы экспорта этой культуры из Украины за последние годы. Представлены и проанализированы баланс спроса и предложения рапса в Украине за последние три года, сделан предварительный прогноз объемов переработки рапса и последствий мирового кризиса на рынок рапса.

The article analyzed the dynamics of production and consumption of rapeseed in the world, the volume of its production, processing in Ukraine and exports of this crop in Ukraine in recent years. Presented and analyzed the balance of demand and supply of rapeseed in Ukraine for the past 3 years, made a preliminary forecast of the volume of raps and the consequences of the global crisis on the market canola.

Постановка проблеми. В Україні вирощуються багато видів олійних культур, але у промислових обсягах вирощуються соняшник, ріпак, соя. Ріпак входить до складу десяти основних олійних культур, його виробництву приділяється велика увага не тільки в Україні, а й у багатьох розвинутих країнах світу, загальні обсяги виробництва насіння ріпаку становлять близько 12–14% загального виробництва основних десяти олійних культур.

В Україні ріпак як олійна культура вирощувався ще у минулому столітті, але, незважаючи на сприятливі кліматичні умови, у великій кількості ріпак в Україні ніколи не вироблявся. Тільки у 1998 році завдяки сприятливим умовам, які склалися на ринку олійних, виробництво ріпаку почало зростати. Таке зростання виробництва пов'язане насамперед зі значним збільшенням посівних площ ріпаку, особливо суттєво збільшилися посівні площі під яровим ріпаком [1].

Мета статті – проведення детального аналізу стану та тенденції розвитку ринку рапсової олії в світі та в Україні.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи той факт, що ринок рапсу в Україні є складовою частиною світового ринку, не можна не сказати декілька слів про ситуацію на ньому. Для характеристики динаміки розвитку світового ринку рапсу зупинимось на розгляді фундаментальних його складових, таких як виробництво і споживання, в головній своїй витратній частині «переробка на олію». Згідно з оцінкам USDA, за останніх десять років виробництво рапсу в світі виросло на 32%, при цьому обсяги переробки його на олію збільшилися на 36% (рис. 1).

Відставання темпів приросту виробництва від темпів приросту переробки призвело до того, що навіть за умови одержання рекордних урожаїв рапсу світові перехідні залишки рапсу залишаються на рівні, що не перевищує 5,5 млн. т. Даний факт призводить до збільшення чутливості ринку до чинників ціноутворення.

Якщо розглянути динаміку споживання рапсової олії, стає зрозуміло, що основною причиною збільшення попиту на даний продукт є зростання його промислового споживання, зокрема на виробництво біодизеля. Якщо за період, що

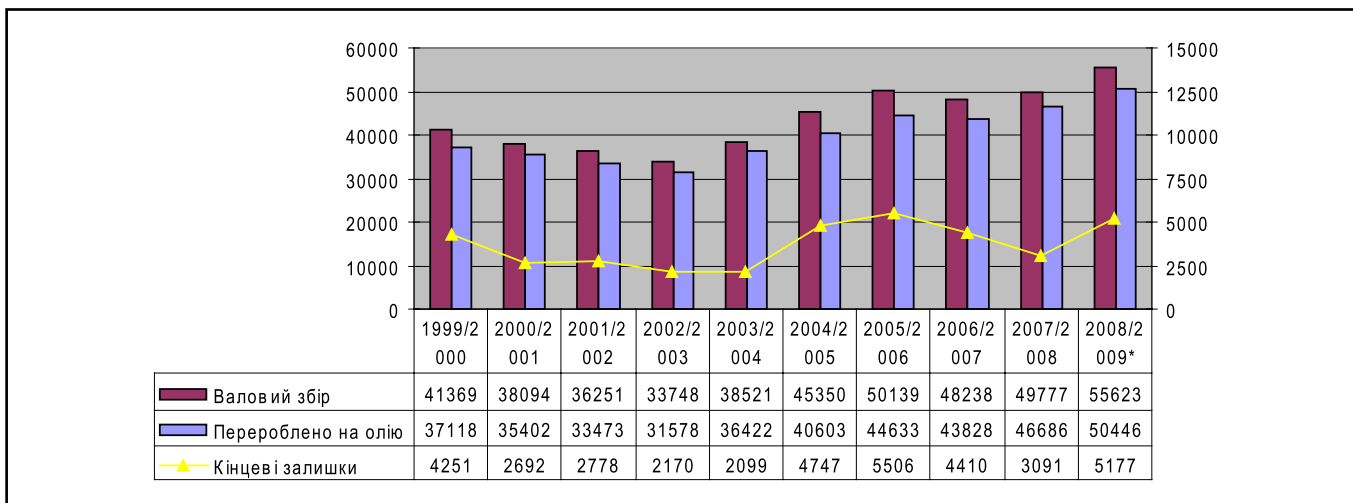


Рисунок 1. Динаміка виробництва та споживання рапсу в світі, тис. т. За даними USDA [2].

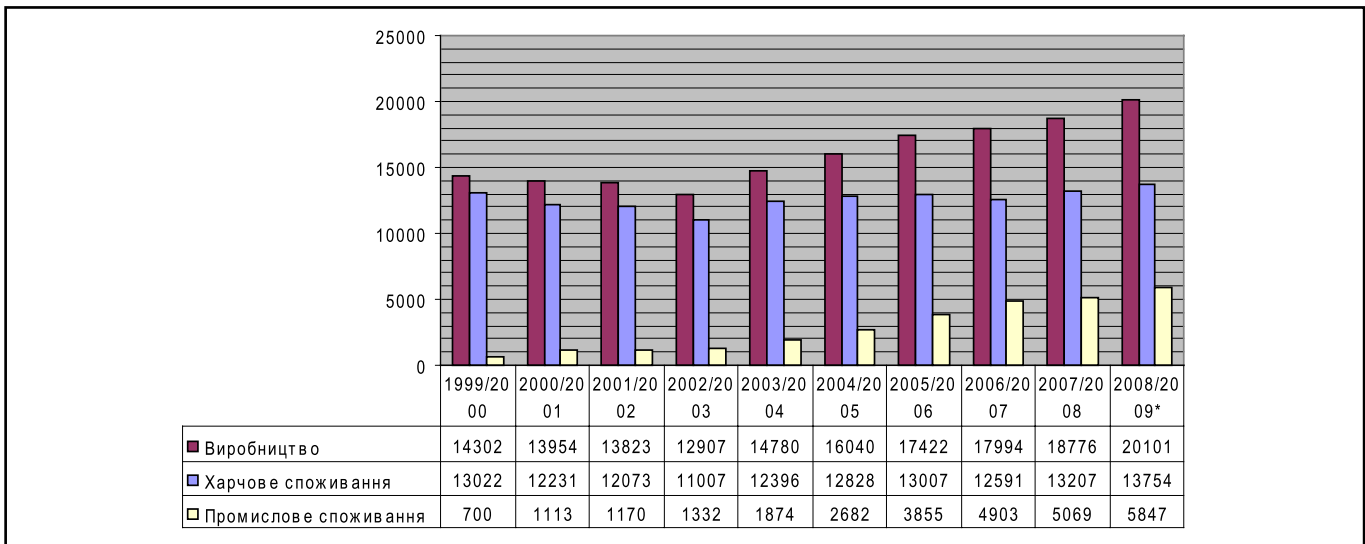


Рисунок 2. Динаміка виробництва та споживання рапсової олії в світі, тис. т

За даними USDA [2].

розглядається, харчове споживання рапсової олії зросло всього на 6%, то нехарчове використання даної продукції збільшилося в 8,35 раза (рис. 2). Враховуючи той факт, що кінцеві залишки рапсової олії останніми роками мають тенденцію до зниження і знаходяться на рівні нижче за показники 1999/2000–2002/03 маркетингових років, то ринок також чуйно реагує на зміну ситуації, як на ринку олійних та продуктів переробки, так і на інших ринках.

Основним виробником і споживачем насіння рапсу і рапсової олії в світі є ЄС. Україна завдяки наявності оптимального географічного положення, погоднo-кліматичних умов, розвиненій транспортній інфраструктурі, а також відсутності обмежень експорту насіння рапсу, змогла за п'ять років увійти до п'ятірки основних виробників рапсу в світі і зайняти друге місце серед основних експортерів даної продукції [5].

Так, за період з 2003/04 по 2008/09 МР площі під даною культурою в Україні збільшилися в 25,5 раза, а валовий збір –

у 56,5 раза (рис. 3). Основними чинниками привабливості виробництва рапсу для виробників стали його висока ліквідність і рентабельність. У урожайному 2008 році рапс виправдав покладені на нього надії, якщо за період липень–жовтень ціни на основну сільгосппродукцію (окрім продовольчої пшениці) на внутрішньому ринку знизилися на 30–73%, то зниження цін на насіння рапсу становило 25 і 26% для продовольчого і технічного використання відповідно.

До того ж, якщо провести порівняння цін жовтня 2008 і 2007 років, то ціни на основних зернові і маслянисті знизилися на 19–60%, тоді як на продовольчий рапс всього на 3%, а на технічний, навпаки, підвищилися на 5%. У період, коли цінова ситуація на ринку пшениці, ячменю, кукурудзи і соняшника говорила про необхідність заборони продажів, насіння рапсу в черговий раз стало джерелом стабільного поповнення фінансових коштів. Таким чином, до переваг рапсу в поточному сезоні додалася мала рухливість вну–

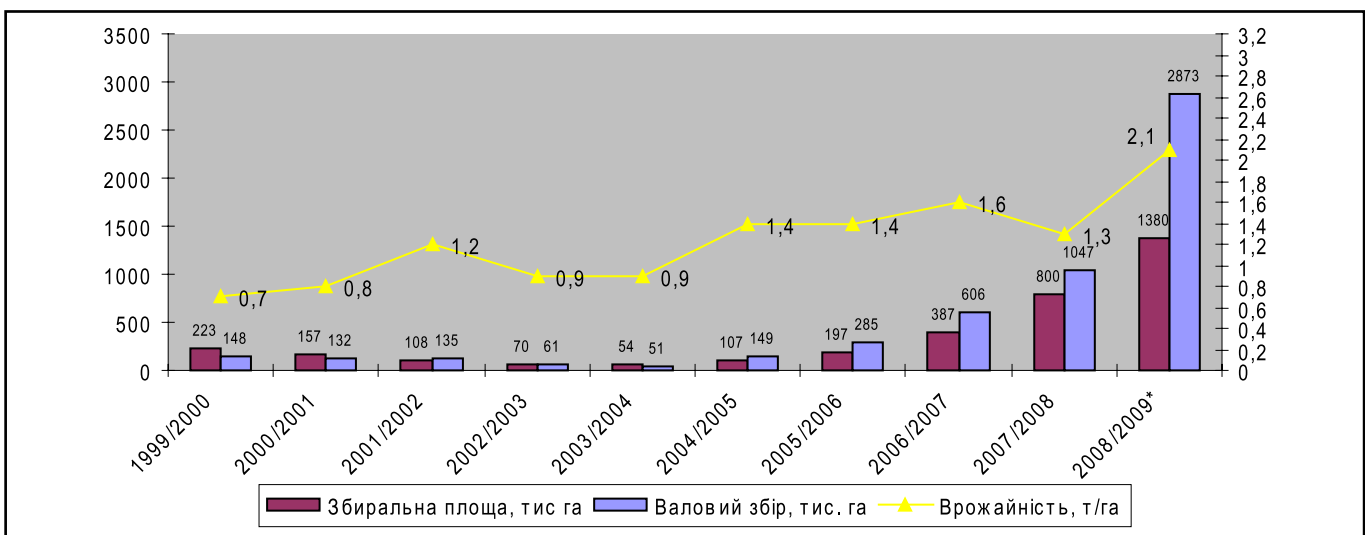


Рисунок 3. Динаміка виробництва рапсу в Україні

За даними АПК-Інформ [4].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

трішніх цін із слабкою тенденцією до підвищення, яка в 2007/08 МР більше відносилася до його недоліків. Динаміка врожайності рапсу в Україні останніми роками є позитивною, що також свідчить про підвищення рівня вживаних технологій виробництва (рис. 3).

Що стосується структури розподілу загальної пропозиції насіння рапсу в Україні, то основна його частка припадає на експорт. Так, за оцінками експертів, в 2007/08 МР частка експорту в загальному розподілі становила 85%, а в 2008/09 МР може збільшитися до 90%. Причинами даного стану речей є неготовність і в деякому розумінні небажання олієдобувної галузі істотно нарощувати обсяги переробки насіння рапсу, а також більший інтерес імпортерів до придбання сировини, а не продукції. Таким чином, за останніх десяти сезонів переробка насіння рапсу в Україні збільшилася всього на 48%, тоді як його експорт виріс в 77 разів (рис. 4). Існуюча думка про необхідність введення експортних обмежень на рапс у вигляді мита у нинішній момент навряд чи відповідає реаліям ринку. Даний захід можливо і міг б дати позитивний результат, будь він застосований на початку актив-

ного розвитку даного сектору. У сьогодишній ситуації прийняття обмежень може істотно понизити привабливість вирощування рапсу. З одного боку, поточна позиція олієдобувних підприємств, відносно переробки рапсу, може призвести до його перевиробництва, з іншого – введення обмежень експорту стане додатковим аргументом для лобістів повної відміни експортного мита на насіння соняшнику.

У ситуації, що склалася, для ринку рапсу і продуктів переробки в Україні, швидше за все, потрібно просто не заважати. І не виключено, що у міру збільшення потужностей переробки, поетапне зниження експортного мита на насіння соняшнику до 10%, а також налагодження ринків збуту, як рапсової олії, так і шроту/макухи, доля переробки насіння рапсу на олію в загальному розподілі збільшуватиметься.

Якщо говорити про сезон 2008–2009 років, то згідно з прогнозами експорт насіння рапсу може становити приблизно 2,6 млн. т у порівнянні з 0,9 млн. т в 2007/08 МР. При цьому на потреби внутрішньої переробки буде витрачене близько 160 тис. т у порівнянні до 118 тис. т в попередньому сезоні (табл. 1).

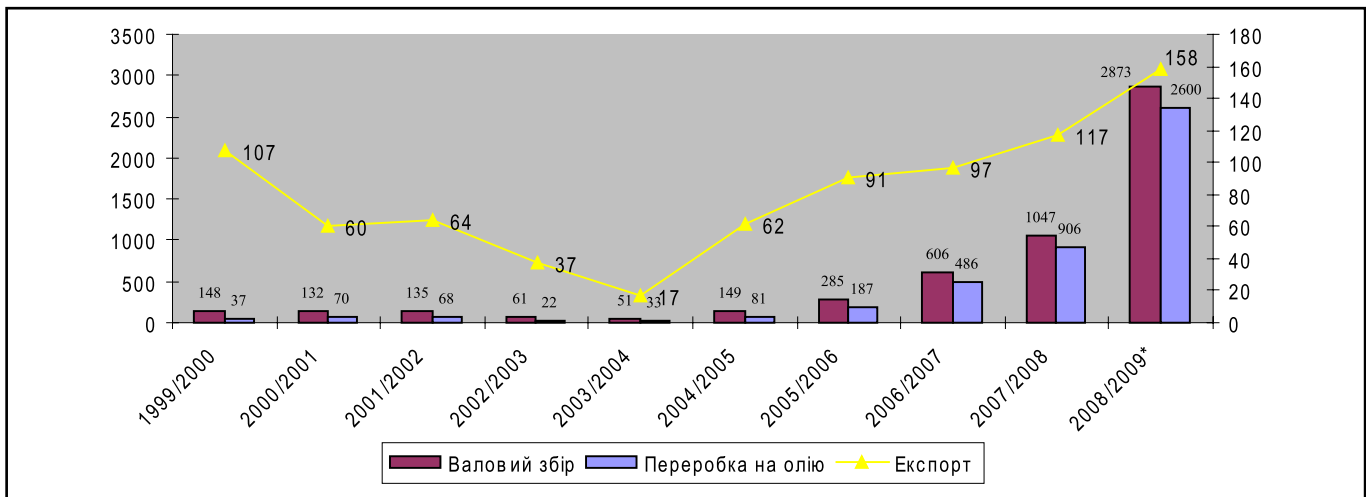


Рисунок 4. Динаміка виробництва, переробки та експорту рапсу в Україні, тис. т

За даними АПК-Інформ [4].

Таблиця 1. Баланс попиту та пропозиції насіння рапсу в Україні, тис. га, тис. т, т/га

	2006/2007	2007/2008	2008/2009*
Початкові запаси	4	12	11
Посівна площа	578	973	1642
Збиральна площа	387	800	1380
Врожайність	1,6	1,3	2,1
Валовий збір	606	1047	2873
Імпорт	1	3	5
Загальна пропозиція	611	1062	2889
Споживання	113	145	203
Переробка на олію	97	117	158
Насіння	11	18	18
Втрати, інші	6	10	27
Експорт	486	906	2600
Загальний розподіл	599	1051	2803
Кінцеві залишки	12	11	86
Відношення запасів до розподілу	2%	1%	3,1%

За даними Держкомстату [3].

Таблиця 2. Помісячний баланс попиту та пропозиції насіння рапсу в Україні в 2008/2009 МР, тис. т

2008/09	Лип. 08	Серп. 08	Вер. 08	Жовт. 08	Лист. 08	Груд. 08
Загальна пропозиція	2885	2732	2188	1651	1116	739
Переробка на олію	21	41	34	11	2	1
Експорт	133	500	483	522	382	351
Інше	2	3	19	2	3	2
Загальний розподіл	157	544	537	535	377	354
Кінцеві залишки	2728	2188	1651	1116	739	385

За даними Держкомстату [3].

Станом на 1 січня 2009 року обсяг експорту насіння рапсу з України склав рекордні 2,36 млн. т (табл. 2). Що стосується переробки, на даний момент може бути можливо лише оцінка обсягу насіння рапсу, переробленого основними олієдобувними підприємствами. Так, за оцінками експертів, за період липень–грудень 2008/09 МР даною категорією виробників були перероблені рекордні 110 тис. т. Багато в чому факту суттєвого збільшення переробки насіння рапсу в 2008/2009 МР сприяла ситуація, яка склалася на ринку соняшникової олії у липні–вересні.

Таким чином, на початок 2009 року залишок насіння рапсу в Україні становив приблизно 350–400 тис. т.

Згідно з даними Держкомстату України, площа посіву озимого рапсу під урожай 2009 років становила 1,44 млн. га проти 1,6 млн. га в 2007 році (табл. 3). Враховуючи середньостатистичну різницю між посівними і збиральними площами озимого рапсу в Україні за останні чотири сезони (даний період прийнятий як найбільш показовий), останні в поточному році можуть становити приблизно 1,1 млн. га.

Що стосується розмірів посівних площ під яровим рапсом, оцінки різних експертів ринку, що існують у нинішній момент,

знаходяться в межах 40–200 тис. га. Посівні площі під яровим рапсом в 2009 році в Україні можуть збільшитися до 150 тис. га. Причинами цього є активні дії компаній–постачальників насіння рапсу, направлені на популяризацію виробництва як озимого, так і ярового рапсу, можливий недосвід (відносно планів сільгоспдприємств) озимого рапсу внаслідок погодних умов, збереження безперечної привабливості виробництва рапсу в цілому. Наявний досвід виробництва рапсу в сукупності із застосуванням оптимальних технологій його виробництва робить можливим здобуття показників врожайності ярового рапсу на рівні вище 20 ц/га. Враховуючи середньостатистичну різницю між посівними і збиральними площами ярового рапсу в Україні, останні в 2009 році можуть становити близько 125 тис. га.

Тепер зупинимося на прогнозі врожайності озимого і ярового рапсу в 2009 році. Згідно з попередніми прогнозами урожаю зернових і олійних культур, в Україні найбільш вірогідним в поточному році є зниження врожайності більшості культур. З одного боку, такий висновок базується на даних багатолітньої статистики змін врожайності зернових і маслянистих, з іншого – очікуване зниження агротехноло-

Таблиця 3. Попередній прогноз врожаю рапсу в Україні в 2009 році

Культура	Посівні площі тис. га		Збиральні площі тис. га		Врожайність ц/га		Валовий збір тис. т	
	2009*	2008	2009*	2008	2009*	2008	2009*	2008
Рапс	1588	1642	1228	1380	16,8	20,8	2063	2873
Озимий	1438	1595	1102	1335	17,3	21	1907	2811
Яровий	150	47	126	45	12,3	14,1	156	62

За даними Держкомстату [3].

Таблиця 4. Попередній баланс рапсу в Україні в 2009/2010 МР, тис. т, тис. га, т/га

Показник	2007/2008	2008/2009*
Початкові запаси	11	86
Посівна площа	1642	1588
Збиральна площа	1380	1228
Врожайність т/га	2,1	1,7
Валовий збір	2873	2063
Імпорт	5	5
Загальна пропозиція	2889	2153
Споживання	203	237
Переробка на олію	158	200
Насіння	18	17
Втрати, інше	27	20
Експорт	2600	1875
Загальний розподіл	2803	2112
Кінцеві залишки	86	41
Відношення запасів до розподілу, %	3,1	2

За даними АПК–Інформ [4].

гій також має призвести до зменшення показника врожайності. Таким чином, попередній прогноз врожайності рапсу в 2009 році становить 16,8 ц/га проти 20,8 ц/га в 2008 році. Врожайність озимого рапсу прогнозується на рівні 17,3 ц/га (21,0 ц/га в 2008 році), ярового – 12,3 ц/га (14,1 ц/га в 2008 році).

У результаті попередній прогноз валового збору насіння рапсу в Україні в поточному році становить 2,06 млн. т, що на 810 тис. т, або 28%, менше показника 2008 року. Валовий збір озимого рапсу прогнозується на рівні 1,9 млн. т (2,8 млн. т у 2008 році), ярового – 155 тис. т (62 тис. т у 2008 році)

У табл. 4 представлений попередній баланс попиту і пропозиції насіння рапсу на 2009/10 МР, згідно з яким потенціал експорту навіть за умови збільшення внутрішньої переробки залишається істотним і становить 1,9 млн. т. Хоча даний показник на 700 тис. т менше за потенціал експорту в 2008/09 МР, Україна зможе закріпити за собою друге місце в світовому рейтингу експортерів даної продукції.

Висновки

Підводячи підсумки вищесказаного, можна зробити ряд висновків:

– ситуація, що склалася на ринку рапсу в Україні, створює всі передумови до подальшого нарощування обсягів його

виробництва за рахунок розширення посівних площ, з одного боку, з іншого – існує величезний потенціал для підвищення рівня технологій його виробництва;

– що стосується обсягів переробки, олієдобувні підприємства рано чи пізно будуть вимушені приділити рапсу більше уваги, якщо не хочуть втратити як внутрішній ринок продуктів переробки, так і зовнішній;

– світова фінансова криза, поза сумнівом, справить вплив не лише на ситуацію на ринку насіння рапсу і продуктів переробки в Україні, але, можливо, приведе до зміни стану речей як на світовому ринку рапсу і рапсової олії, так і в цілому на світовому ринку олійних і продуктів переробки. При цьому головним питанням залишається, до яких саме.

Література

1. Рапс, режим доступу до статті: <http://en.wikipedia.org/wiki/Rapeseed>
2. Oilseed: World markets and trade, United States department of agriculture, Режим доступу: www.usda.gov/
3. Державний комітет статистики України, режим доступу до статті: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. АПК-інформ, режим доступу: <http://www.apk-inform.com>
5. Украинский и европейский рынок рапса, режим доступу до статті: <http://www.vioil.com/ru/ukrainskii-i-evropeiskii-rynok-rapsa/>

І.С. ЛУЦЕНКО,
викладач, Одеський державний економічний університет

Принципи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності: теоретичний аспект

У даній статті досліджено та узагальнено загальноприйняті принципи оподаткування. Визначені принципи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності в нашій державі та запропоновано їх уточнення з урахуванням світового досвіду.

В данной статье исследованы и обобщены общепринятые принципы налогообложения. Определены принципы налогообложения внешнеэкономической деятельности в нашем государстве, а также предложено их уточнение с учетом мирового опыта.

This article studies and summarized the generally accepted principles of taxation. Identify the principles of taxation of foreign economic activity in our country and offered their clarification in the light of world experience.

Постановка проблеми. 16 травня 2008 року Україна успішно завершила багатолітній переговорний процес з Світовою організацією торгівлі (СОТ), ставши її повноправним членом. Членство у СОТ відкрило для нашої держави можливості

для здійснення радикальних реформ у зовнішньоекономічній діяльності, які б сприяли розвитку національної економіки.

Такі реформи, на нашу думку, необхідно втілювати у податкову систему України, тому що вона не завжди сприяє розвитку національної економіки у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Однак, щоб надати поштовх до позитивних змін, потрібно починати з оподаткування, і перш за все необхідні зміни принципів оподаткування зовнішньоекономічної діяльності. Бо принципи оподаткування – це стратегія в оподаткуванні, яка лежить в основі податкової системи держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Принципи оподаткування розглядалися в працях багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців: А. Смітом, Дж. Міллем, А. Вагнером, Ж. Сісмонді, Ф. Нітті, М. Тургеневим, А. Смирновим, О. Василюком, А. Крисоватим. Але дослідженню принципів оподаткування зовнішньоекономічної діяльності не приділялося належної уваги.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Метою статті є дослідження та узагальнення загальноприйнятих принципів оподаткування та розробка на їх основі принципів оподаткування зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Класичні принципи оподаткування вперше були чітко сформульовані шотландським економістом і філософом А. Смітом, який дослідив їх у своїй науковій праці «Дослідження про природу та причини добробуту націй» у чотирьох основних правилах [1, с. 37]:

1. Піддані будь-якої держави зобов'язані брати участь у підтримці уряду, кожен за можливістю свої власних коштів, тобто в розмірах доходів, отримуваних ним під захистом держави... Додержання цього закону чи його недодержання становить те, що називають рівномірним чи нерівномірним розподілом податку.

2. Данина чи частина податку, що платить кожен підданий, має бути точно визначеним, а не довільним. Час її сплати, спосіб стягнення та розмір внеску мають бути точно і суворо визначені як для осіб, що платять податки, так і для всього суспільства.

3. Кожен податок повинен стягуватися у такий час і в такий спосіб, що є найбільш зручним для платника.

4. Податок повинен стягуватись таким чином, щоб він забирив у народу якомога менше грошей понад те, що потрапляє в державну скарбницю, і водночас щоб зібрані гроші залишалися якомога менше часу в руках збирачів.

У А. Сміта було багато послідовників. Кожен із них дотримувався постулатів видатного шотландського економіста, але й доповнював їх новими ствердженнями. Так, німецький вчений А. Вагнер, не відкидаючи класичні принципи Сміта, сформулював дев'ять принципів оподаткування, які,

в свою чергу, були систематизовані у чотири категорії: фіскальні (фінансові), економічні (народногосподарські), справедливості (етичні), податкової техніки (податкове управління). Швейцарський економіст Ж. Сісмонді взагалі вводить поняття неоподаткованого мінімуму. Італійський економіст Ф. Нітті більш досліджував рівень оподаткування та еластичність податків як вбудовану властивість реагувати на зміни економічних умов. Російський класик М. Тургенев, розвиваючи класичні принципи оподаткування, особливу увагу звертав на збалансування фіскальних інтересів держави та платників податків (табл. 1).

Проаналізувавши погляди видатних економістів щодо принципів оподаткування, можна зробити висновок, що головними з наукових принципів є справедливість, доступність, визначеність, необтяжливість та еластичність.

Слід зауважити, що ніхто з вищезазначених науковців не виділяв принципів оподаткування зовнішньоекономічної діяльності. Однак ця сфера господарської діяльності має свої особливості, тому від стратегії в оподаткуванні залежить її подальший розвиток.

Крім того, при визначенні принципів оподаткування зовнішньоекономічної діяльності існує проблема не тільки у науковому підході, а й на законодавчому рівні.

На сьогодні в Україні принципи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності зазначені тільки в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Але вони надані дуже вузько та деякі принципи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності не відповідають принципам оподаткування сучасної податкової системи (табл. 2).

У результаті проведеного дослідження наукових та законодавчо встановлених принципів оподаткування, на нашу

Таблиця 1. Принципи оподаткування: науковий підхід

№ п/п	Принципи оподаткування	А. Сміт	А. Вагнер	Дж. Міль	П. Самуельсон	Ф. Нітті	Дж. Стигліц	Ш. Бланкарт	А. Смірнов	А. Тургенев	О. Василік	А. Крисоватий	А. Соколовська
1	Рівність	*	*							*			
2	Необтяжливість	*	*	*			*			*			
3	Визначеність	*	*	*					*	*			
4	Зручність, доступність (простота)	*	*	*			*		*	*		*	*
5	Фіскальна достатність		*						*				*
6	Еластичність (гнучкість)					*	*		*		*		
7	Рівномірність		*							*			
8	Справедливість (платоспроможність)	*		*	*		*	*		*	*	*	*
9	Всезагальність (обов'язковість)		*										
10	Вибір належного об'єкта оподаткування		*										
11	Вигода				*			*			*	*	
12	Стабільність					*			*		*		
13	Економічність								*				
14	Нейтральність (ефективність)						*		*				*
15	Політична відповідальність						*				*		
16	Цільове призначення										*		

* Складено автором за даними [1–11].

Таблиця 2. Відповідність принципів оподаткування зовнішньоекономічної діяльності принципам оподаткування сучасної податкової системи

№ п/п	Принципи оподаткування	Світовий Податковий Кодекс	Закон України «Про Податкову систему України»	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»
1	Стимулювання НТП, технологічного оновлення виробництва		*	
2	Визначеність	*		
3	Зручність, доступність (простота)	*	*	
4	Стимулювання підприємницької діяльності, інвестиційної активності		*	
5	Обов'язковість		*	
6	Рівнозначність та пропорційність		*	
7	Рівність		*	*
8	Соціальна справедливість		*	
9	Ефективне адміністрування	*		
10	Стабільність незмінності податків та податкових ставок протягом бюджетного року		*	
11	Обмежене застосування протекційних податків	*		
12	Економічна обґрунтованість		*	*
13	Рівномірність сплати		*	
14	Компетенція		*	*
15	Єдиний підхід		*	
16	Заохочення експорту готової продукції			*
17	Стабільність незмінності податків та податкових ставок на строк не менш як п'ять років			*

* Складено автором за даними [12-14].

думку, буде доцільно запропонувати більш збалансовану стратегію оподаткування.

Передовсім до принципів оподаткування зовнішньоекономічної діяльності варто закріпити сталий і досі актуальний для оподаткування принцип доступності. Кожен платник податків, який займається зовнішньоекономічною діяльністю, має бути обізнаний у податковому та митному законодавстві й сприяти його одразу.

Вважаємо, що принцип стабільності має забезпечувати у сфері оподаткування зовнішньоекономічної діяльності незмінність кількості видів і розмірів податків та податкових ставок протягом п'яти років, а не протягом одного бюджетного року, як це визначено Законом України «Про систему оподаткування» від 25.06.91 р. №1251–XII. Це дозволить суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності ефективно спланувати реалізацію економічних інтересів у сфері світогосподарських зв'язків.

Україні необхідно додати до принципів оподаткування зовнішньоекономічної діяльності такий принцип як визначеність. Сьогодні неоднозначність трактування норм податкового та митного законодавства веде до некомпетентної поведінки податкових та митних органів, а платникам податків створюють умови для ухилення від оподаткування у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Тому дуже важливо, щоб цей принцип оподаткування зовнішньоекономічної діяльності у нас в державі реалізувався та дотримувався.

Звертаючи увагу на світовий досвід побудови сучасної податкової системи до принципів оподаткування зовнішньоекономічної діяльності, на нашу думку, можна додати й принцип оподаткування як обмеженість застосування про-

текційних податків та відмова податкових пільг. Це пояснюється тим, що обмеження протекційних податків надасть змогу національним виробникам стати більш ефективними у світовому господарстві, а відмова від податкових пільг надасть змогу зберегти фінансові ресурси нашої держави.

У стратегії оподаткування зовнішньоекономічної діяльності необхідно виділяти принципи непрямого оподаткування:

- принцип країни призначення;
- принцип країни походження товару.

Вище зазначених принципів оподаткування дотримується й світова практика [15].

Вибір одного з принципів оподаткування притаманний необхідності заохочувати національного виробника до експорту власних товарів чи стимулювати критичний імпорт у країну продукції іноземного виробництва. Так, принцип у країні призначення передбачає оподаткування товарів у зовнішньоекономічній діяльності за місцем їх споживання. Даний принцип дає змогу дотримувати та контролювати однаковий рівень оподаткування на момент кінцевої реалізації імпортих та національних товарів. Згідно з цим принципом оподатковується імпорт і не оподатковується експорт.

Принцип у країні походження товарів характеризується, перш за все, тим, що товари оподатковуються за місцем їхнього виробництва. У даному випадку оподатковується експорт і не оподатковується імпорт. Крім того, за принципом країни походження товару ЄС планував перейти з 1997 року, здійснюючи свою внутрішню програму податкової гармонізації. Вважалося, що цей принцип поширювався тільки на країни ЄС. Компенсувати доходи/збитки, що виникають

у результаті зміни бази податку, усередині співтовариства повинна буде клірингова палата ЄС.

В Україні, як і в світовій практиці оподаткування, застосовується перший принцип, і це обґрунтовано, оскільки такий податковий метод поряд з іншими є важливим інструментом стимулювання експорту.

Варто також виділити в стратегії оподаткування зовнішньоекономічної діяльності принципи прямого оподаткування, які, в свою чергу, зводяться до принципів резидентства та територіальності.

Принцип резидентства для цілей зовнішньоекономічного оподаткування юридичної (фізичної) особи визначається за місцем податкового доміцilia.¹

Згідно з даним принципом всі доходи суб'єктів господарювання, отримані в усіх юрисдикціях проведення комерційних операцій, оподатковуються в країні, в якій юридична (фізична) особа є резидентом. Однак привабливим до застосування цей принцип є тільки для країн із розвинутою економікою, де більш усього функціонують ТНК. Оскільки принцип резидентства дозволяє оподатковувати всі глобальні доходи ТНК, які вони отримують в декількох країнах одразу. Варто відмітити, що даний принцип оподаткування зовнішньоекономічної діяльності має вигоду для країн, які займаються експортуванням капіталу.

Принцип територіальності передбачає, що всі доходи, отримані на території даної держави, підлягають оподаткуванню в юрисдикції їх утворення незалежно від національної приналежності та резидентства компанії чи приватної особи. Крім того, в таких країнах, як Швеція та Франція, використовується критерій територіальності відносно до своїх корпорацій, тобто оподатковуються тільки доходи, отримані в своїй юрисдикції, а всі іноземні доходи резидентів звільняють від оподаткування. Також даний принцип оподаткування зовнішньоекономічної діяльності має вигоду для країн, які займаються імпортуванням капіталу.

Україна користуючись своїм правом на податковий суверенітет, використовує у своєму національному податковому законодавстві обидва принципи оподаткування. Але, щоб реалізувати вище зазначені принципи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності, потрібно застосовувати не тільки своє податкове законодавство, а й міжнародні договори щодо уникнення подвійного законодавства.

Крім того, на нашу думку, варто не тільки декларувати принципи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності, в законодавчих актах нашої країни, але й забезпечити їх виконання на практиці, оскільки вони залишаються важливим інструментом регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Висновки

Отже, додержання та реалізація запропонованих принципів оподаткування зовнішньоекономічної діяльності дозволить сприяти розвитку й стимулюванню зовнішньоекономічної діяльності в нашій країні.

Література

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит // Антология экономической классики: В 2 т. – Т. 1. – М.: Эконом, 1993. – 382 с.
2. Солюс Г.П. Налоги в системе государственно-монополистического регулирования [Текст] / Г.П. Солюс. – М.: Финансы, 1964.
3. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов [Текст] / В.М. Пушкарева. – М.: Инфра – М., 1996 – 192 с.
4. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки [Текст] / Ф. Нитти; Пер. с итал. – М.: Изд-во М. и С. Сабашниковых, 1904. – XXXII, 623 с.
5. Финансовая энциклопедия. / Под ред. Блинова И.А. и Буковецкого А.И. – М.: Государственное изд-во, 1924. – VII, 973 с.
6. Самуэльсон П. Экономика [Текст] / П. Самуэльсон; Пер. с англ. В 2-х т. – Т. 2. – М.: НПО «Алгон» ВНИИСИ, 1992. – 415 с.
7. Налогообложение: Теории, проблемы, решения [Текст] / Ред. В.П. Вишневецкий. – ДонНТУ; ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.
8. Кучерявенко Н.П. Основы налогового права [Текст] / Н.П. Кучерявенко. – Харьков: Константа, 1996. – 320 с.
9. Василик О.Д. Податкова система України [Текст] / О.Д. Василик. – Навч. посібник. – К.: ВАТ «Поліграфкнига», 2004. – 478 с.
10. Крисоватий А.І. Державна податкова політика і система податків [Текст] // Фінанси України. – 1998. – №1. – С. 64–68.
11. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення [Текст] / А.М. Соколовська. – К.: Знання – Прес, 2004. – 454 с.
12. Мировое налогообложение Copyring Ward M. Hussey and Donald C.Lubick, 1992. – 280 с.
13. «Про систему оподаткування»: Закон України від 25.06.91 р. №1251–XII.
14. «Про зовнішньоекономічну діяльність»: Закон України від 03.04.97 р. №168/97–ВР.
15. Эбрилл Л., Кин М., Боден Ж. П., Саммерс В. Современный НДС [Текст] / Л. Эбрилл, М. Кин, Ж. П. Б., В. Саммерс; Пер. с англ. – М.: Изд. «Весь мир», 2003. – 274 с.
16. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2005. – Режим доступа: <http://www.yas.yu-na.ru>

¹ Податковий доміціль – це сукупність відповідних ознак, необхідних для визнання фізичної/юридичної особи платником податків [16].

Механізм державного регулювання розвитку акціонерного сектору

У статті розглядаються актуальні питання формування механізму державного регулювання розвитку акціонерного сектору з позиції забезпечення його дієвості та наводяться пропозиції щодо його вдосконалення з урахуванням вимог соціально-економічного розвитку національної економіки.

В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования механизма государственного регулирования развития акционерного сектора с позиции обеспечения его действенности и приводятся предложения по его совершенствованию с учетом требований социально-экономического развития национальной экономики.

In article are considered topical questions as to forming the mechanism of state regulation of joint-stock sector development from the position of providing its effectiveness as well as proposals are made as to its improvement taking into account social-economic development requirements of national Economics.

Постановка проблеми. Подолання кризових явищ в національній економіці та забезпечення її сталого розвитку знаходиться в значній мірі в залежності від того, наскільки ефективно вдасться активізувати потенціальні можливості акціонерного сектору, котрий визначає загальні макроекономічні тенденції. Цьому має сприяти забезпечення дієвості механізму державного регулювання розвитку акціонерного сектору як важливого елемента національної економіки, а також цілеспрямованість зусиль уряду стосовно збалансованості державної економічної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При розгляді соціально-економічних проблем питанням формування та функціонування корпоративного сектору національної економіки приділяється достатньо уваги в економічній науковій літературі, зокрема в працях І.К. Бондар, Д.В. Задихайла, О.Р. Кібенко, І.Л. Сазонець, Л.І. Федулової, М.В. Чечетова та інших. У той же час особливої уваги заслуговує саме акціонерний сектор, який є своєрідним ядром корпоративного сектору та визначає не тільки тенденції його розвитку, а й національної економіки в цілому. Саме тому він заслуговує на особливу увагу, тим більше, що не вирішені принципи питання розмежування функцій управління цим процесом, а також підвищення ефективності управління тих об'єктів, котрі лишаються у державному секторі, що особливо важливо зараз, коли ставиться завдання не тільки оптимізувати розмір державного сектору, але й підвищити ефективність управління ним.

Метою написання **статті** є розгляд особливостей та напрямів вдосконалення механізму державного регулювання

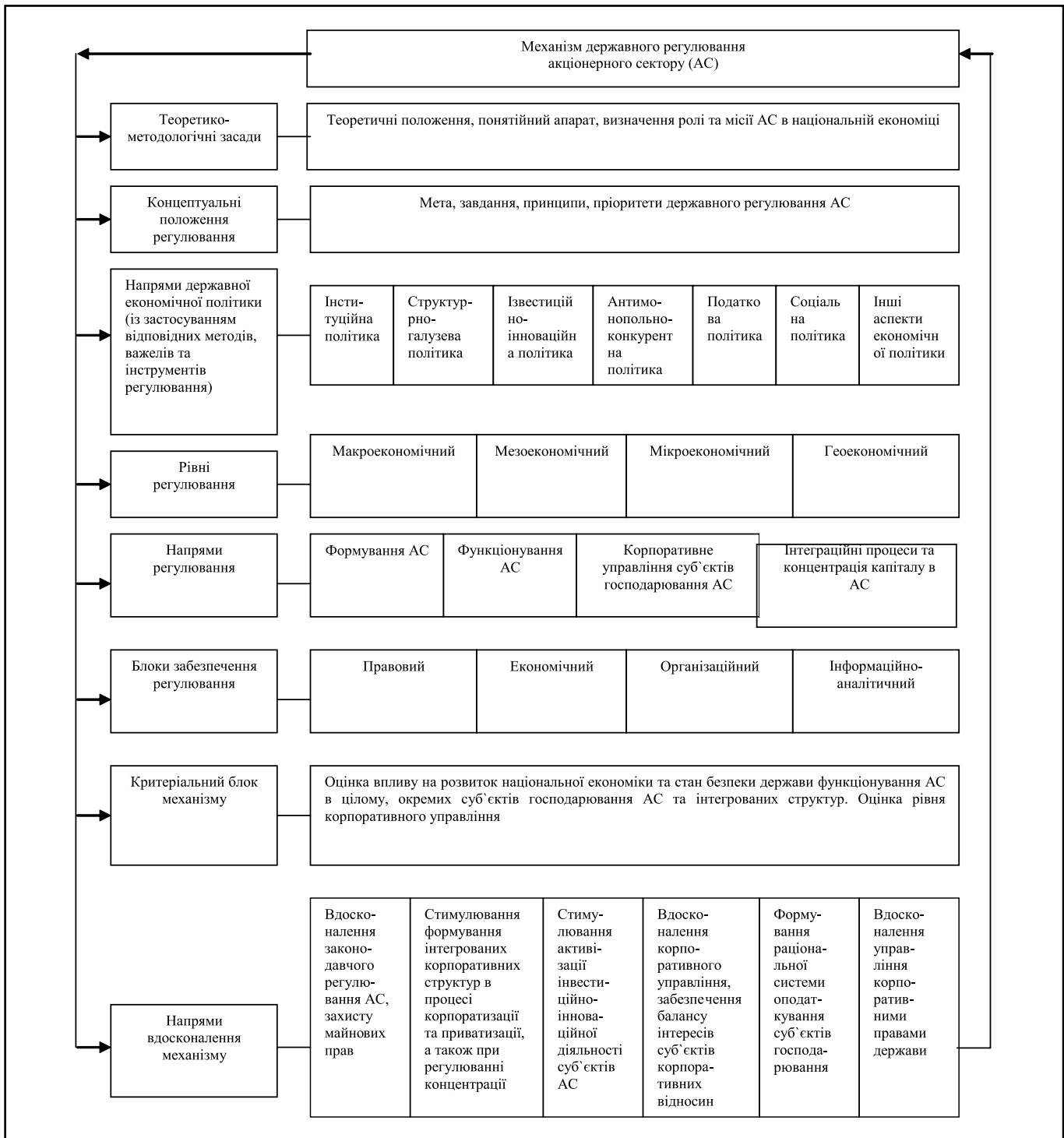
розвитку акціонерного сектору з урахуванням вимог соціально-економічного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. В програмах діяльності уряду розвитку корпоративного сектору, ядром якого є саме акціонерні суб'єкти господарювання та похідні від них корпоративні інтеграційні структури, приділяється достатня увага. В той же час для підвищення дієвості цього процесу слід більш детально зупинитися на змісті, структурі та елементах механізму державного регулювання розвитку акціонерного сектору. В цілому його можна визначити як сукупність економічних, організаційних, правових та інформаційно-аналітичних форм, методів, інструментів та важелів впливу на діяльність суб'єктів акціонерних відносин, котрі ґрунтуються на теоретико-методологічних засадах та відображають особливості соціально-економічного розвитку, а також відповідних концептуальних положеннях з метою забезпечення бажаного напрямку розвитку акціонерного сектору. Зокрема, важливе місце при формуванні механізму державного регулювання розвитку акціонерного сектору належить адекватності його концептуальних положень вимогам сучасного етапу функціонування національної економіки, котрі ґрунтуються на реаліях її стану, а також завданнях, що вирішуються.

При цьому в якості результативності чи дієвості механізму регулювання слід розглядати забезпечення бажаного напрямку розвитку акціонерного сектору та його впливу на загальний розвиток національної економіки.

Важливим етапом щодо формування механізму державного регулювання розвитку акціонерного сектору є визначення його так званої архітекtonіки (від грецького – archstektonike – «мистецтво будівництва»), що відображає його побудову, склад, структуру, зв'язки та взаємообумовлені елементи цілого [1, с. 167]. На наш погляд, найбільш раціональну та взаємоузгоджену структуру механізму державного регулювання розвитку акціонерного сектору відображає рисунок. Зупинимось детальніше на окремих елементах даного механізму, що дозволить більш обґрунтовано визначитися з основними напрямками та заходами щодо його вдосконалення.

Щодо концептуальних положень механізму регулювання слід зазначити наступне. Мету механізму, що розглядається, доцільно, на наш погляд, визначити як посилення корпоратизації національної економіки, забезпечення сприятливих умов формування, функціонування, а також подальшого вдосконалення структури та елементів акціонерного сектору (на основі активізації кластерно-інтеграційних процесів та раціональної концентрації капіталу) як найбільш потужного та впливового елемента національної економіки,



Структурно-логічна схема механізму державного регулювання акціонерного сектору (АС)

Джерело: розроблено автором.

здатного виступити в якості рушійної сили побудови інноваційної моделі її розвитку, структурної перебудови та підвищення конкурентоспроможності (за рахунок активізації інноваційно-інвестиційної діяльності). Таким чином, основною метою ринкової трансформації є формування потужного акціонерного сектору, який, зокрема, визначає корпоративний тип структури промисловості.

Відповідно для реалізації зазначеної мети, її досягнення мають забезпечити вирішення низки завдань щодо впро-

вадження механізму державного регулювання розвитку акціонерного сектору національної економіки, котрі на сучасному її етапі доцільно сформулювати таким чином:

– посилення корпоратизації національної економіки шляхом забезпечення формування суб'єктів господарювання акціонерного сектору (в тому числі організаційних інтегрованих структур холдингового типу та промислово-фінансових груп), що є конкурентоспроможними на внутрішньому та зовнішньому ринках;

– орієнтація процесів корпоратизації та приватизації (особливо стосовно реформування стратегічних об'єктів та підприємств стратегічних галузей) на забезпечення вимог економічної безпеки держави;

– стимулювання активізації інноваційно–інвестиційної діяльності (в тому числі й за рахунок формування раціональної податкової системи, зокрема посилення її стимулюючої функції) щодо суб'єктів господарювання акціонерного сектора як важливого чинника розвитку національної економіки в цілому;

– забезпечення надійних законодавчих умов для захисту майнових прав власників (в тому числі держави, вітчизняних та іноземних інвесторів, а також інших груп акціонерів), запобігання прояву рейдерства;

– здійснення виваженої антимонопольно–конкурентної політики стосовно формування конкурентоспроможних суб'єктів господарювання, здатних успішно конкурувати на відповідних товарних ринках;

– орієнтація при створенні акціонерних товариств на впровадження дієвих моделей корпоративного управління з урахуванням балансу інтересів суб'єктів корпоративних відносин;

– формування дієвої системи управління державним акціонерним сектором на основі реалізації пріоритетів соціально–економічного розвитку, принципу державно–приватного партнерства, а також виваженого застосування інструментів та важелів (перш за все стосовно раціональної частки держави у акціонерному капіталі, корпоративного управління, дивідендної політики тощо);

– забезпечення моніторингу формування та функціонування акціонерного сектора, а також процесів інтеграції його суб'єктів та концентрації капіталу.

В основу формування механізму державного регулювання розвитку акціонерного сектора слід покласти такі найбільш важливі принципи, як законність, системність, збалансованість; інноваційність; гармонізація інтересів суб'єктів акціонерних відносин та захист їх майнових прав; державно–приватне партнерство; визначення пріоритетів.

Якщо принцип законності свідчить про необхідність правового закріплення положень щодо створення та функціонування суб'єктів господарювання акціонерного сектору (що особливо важливо стосовно приватизаційних процесів для запобігання перегляду її підсумків), а також їх подальшого розвитку, то системність та збалансованість відображають багатоаспектність цього важливого напрямку державної політики та внутрішню взаємоузгодженість положень механізму. Обґрунтованість виокремлення принципу інноваційності зумовлене важливістю суб'єктів акціонерного сектору для формування інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Щодо принципу державно–приватного партнерства, то в даному контексті важливим аспектом його застосування є формування потужних державно–приватних чи приватно–державних, чи навіть чисто приватних інтегрованих

структур, але з відповідною підтримкою та гарантіями держави у пріоритетних напрямках економіки та на міждержавному рівні, здатних конкурувати на внутрішньому та зовнішньому (геоекономічному) ринках з потужними іноземними транснаціональними корпораціями.

Враховуючи обмеженість ресурсів, а також необхідність концентрувати увагу на найбільш важливих аспектах регулювання, доцільним є застосування принципу визначення пріоритетів, котрі дозволять найбільш виважено підійти до реалізації державної політики щодо акціонерного сектора. При цьому як пріоритети його розвитку слід визначити такі:

– стимулювання активізації інноваційно–інвестиційної діяльності;

– орієнтація на потужні корпоративні структури, що можуть виступати структуроутворюючими елементами мезоекономічного рівня (окремих видів економічної діяльності, формування кластерів на регіональному та міжрегіональному рівнях);

– впровадження сучасних цивілізованих систем корпоративного управління;

– соціальна відповідальність крупних корпорацій щодо їх впливу на соціально–економічні процеси відповідного регіону.

Враховуючи впливову роль суб'єктів господарювання акціонерного сектору на національну економіку в цілому, логічним є те, що напрями регулювання його розвитку доцільно визначити та узгоджувати з такими аспектами економічної політики держави, як інституційна, структурно–галузева, інвестиційно–інноваційна, антимонопольно–конкурентна, бюджетна, податкова, соціальна та іншими.

Слід підкреслити, що акціонерний сектор може в повній мірі реалізувати свій потенціал при створенні відповідних умов та інституційного забезпечення. Так, для реалізації притаманних акціонерним товариствам властивостям залучення інвестиційних ресурсів та концентрації капіталу необхідним є як поліпшення інвестиційного клімату щодо вітчизняного та іноземного інвестування, так і нормальне функціонування фондового ринку, котрий повинен забезпечувати перетікання капіталу в найбільш прибутковій сфері, стимулюючи таким чином їх розвиток.

Відповідно в якості рівнів державного регулювання – крім традиційних макро–, мезо– та мікроекономічного – принципово важливим слід виділити також геоекономічний (міждержавний), що є відображенням активізації сучасних глобалізаційних та інтеграційних процесів. Зокрема, саме з цих позицій слід виходити при укладанні міждержавних угод щодо економічного співробітництва та кооперації у високотехнологічних сферах діяльності, що вимагають об'єднання зусиль та потенціалів декількох країн (наприклад, в космічній сфері чи літакобудуванні), чи при освоєнні, експлуатації та транспортуванні природних ресурсів (нафто– та газотранспортна сфера).

Крім того, аналогічні підходи слід використовувати й при обґрунтуванні питань приватизації унікальних за своїм потенціалом об'єктів, що представляють інтерес для декількох

країн, що виступають суб'єктами на відповідних ринках (наприклад, щодо Одеського припортового заводу). Ігнорування цих підходів може завдати шкоди національним інтересам держави.

Як напрями регулювання розвитку акціонерного сектору необхідно визначити формування суб'єктів його господарювання (як в процесі корпоратизації та приватизації, так і при здійсненні підприємницької діяльності), їх функціонування, корпоративне управління (мається на увазі стосовно формування положень національних стандартів корпоративного управління); процеси інтеграції та концентрації капіталу.

Блоками забезпечення механізму регулювання є такі традиційні елементи, як правовий, економічний, організаційний та інформаційно-аналітичний, котрі мають на меті сформувати надійні умови та дієві адміністративні та економічні методи, інструменти та важелі його функціонування. Зокрема, як економічні методи визначаються конкретні способи дії, спрямовані на практичне досягнення поставлених завдань щодо конкретного аспекту реалізації державної політики чи механізму регулювання (в даному випадку можна навести такі, як корпоратизація, приватизація, інвестування, кредитування, оподаткування тощо), а в якості прийомів дії та реалізації економічних методів – це економічні інструменти чи важелі (прибуток, податки, дивіденди, інвестиції, дотації, штрафи, способи та умови приватизації, «золота акція» тощо) [2, с.108].

При цьому інформаційно-аналітичний блок повинен забезпечити умови для здійснення критеріальної оцінки впливу на розвиток національної економіки та стан економічної безпеки держави функціонування акціонерного сектору в цілому, а також діяльності його найбільш впливових суб'єктів господарювання та інтегрованих корпоративних структур. Важливим є також здійснення оцінки рівня корпоративного управління, його відповідності світовим стандартам, оскільки воно далеко не в останній мірі є своєрідним свідченням цивілізованості корпоративних відносин та чинником залучення інвестиційних ресурсів.

Висновки

Механізм державного регулювання розвитку акціонерного сектору представляє собою динамічну систему взаємоузго-

джених елементів як сукупність економічних, організаційних, правових та інформаційно-аналітичних форм, методів, інструментів та важелів впливу на суб'єкти акціонерних відносин, котрі ґрунтуються на теоретико-методологічних засадах, що відображають особливості соціально-економічного розвитку, а також відповідних концептуальних положеннях з метою забезпечення бажаного напрямку розвитку акціонерного сектору. При цьому динамічність системи взаємоузгоджених елементів даного механізму регулювання забезпечується завдяки наявності прямих та зворотних зв'язків, що дає можливість вносити відповідні корективи, переглядаючи як концептуальні положення, так і вносячи зміни в методи, інструменти та важелі впливу.

Оцінка відповідності змісту та дієвості елементів блоків забезпечення даного механізму є основою для розробки системи напрямів його вдосконалення, серед яких слід визначити такі, як:

- вдосконалення законодавчого регулювання акціонерного сектору, захисту майнових прав;
- стимулювання формування інтеграційних корпоративних структур (у тому числі холдингових компаній та промислово-фінансових груп) у процесі корпоратизації та приватизації, а також при регулюванні концентрації капіталу;
- стимулювання активізації інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів акціонерного сектору;
- вдосконалення корпоративного управління відповідно до вимог світової практики та з урахуванням процесів інтеграції України у світовий економічний простір;
- формування раціональних систем оподаткування суб'єктів господарювання акціонерного сектору;
- вдосконалення управління державними корпоративними правами.

Література

1. Попова В.В. Організаційно-економічний механізм управління розвитком національної макросистем: архітектоніка та методологія статистичного оцінювання: монографія / В.В. Попова. – К.: 2008. – 488 с.
2. Піцур Я.С. Ділового планування розвитку корпоративного сектору економіки України: монографія / Я.С. Піцур, М.О. Горнів, О.С. Сенишин. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2008. – 288 с.

Н.П. РЕЗНИК,
к.е.н., доцент, докторант, Науково-дослідний економічний інститут

Системні ризики інвестування АПК за умов світової фінансової кризи

Проаналізовано стан прямого іноземного інвестування в умовах фінансової кризи. Розглянуті окремі питання сучасного стану та сформульовано пропозиції щодо забез-

печення стабільного розвитку агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи. Висвітлено роль держави як регулятора інвестиційного ринку, так і

прямого інвестора. Досліджено можливі шляхи захисту інвестиційної діяльності підприємств АПК в умовах кризи.

Проанализировано состояние прямого иностранного инвестирования в условиях финансового кризиса. Рассмотрены отдельные вопросы современного состояния и сформулированы предложения относительно обеспечения стабильного развития агропромышленного комплекса в условиях мирового финансового кризиса. Отражена роль государства как регулятора инвестиционного рынка, так и прямого инвестора. Исследованы возможные пути защиты инвестиционной деятельности предприятий АПК в условиях кризиса.

The state of the direct foreign investing is analysed in the conditions of financial crisis. The separate questions of the modern state are considered and suggestions are formulated in relation to providing of stable development of agroindustrial complex in the conditions of world financial crisis. The role of the state of both regulator of investment market and direct investor is reflected. The ways of defense of investment activity of enterprises of agroindustrial complex are investigational possible in the conditions of crisis.

Постановка проблеми. Глибина світової фінансової кризи, що вирує сьогодні, значно більша, ніж у 70–ті, 80–ті, 90–ті та в першому десятиріччі нинішнього століття. Більшість експертів уже порівнює її з глобальною економічною кризою кінця 20–х – середини 30–х років ХХ століття.

Нинішня криза глобалізації і глобалізму веде свій відлік від 1997 року, коли розгорнулася глобальна фінансова криза (ланцюг фінансових криз) і відтак різко впала міжнародна торгівля. Ці процеси охопили спочатку азійський регіон, а потім Латинську Америку, Росію, Україну.

В умовах загальносвітової рецесії важливою складовою відновлення і розбудови економічного потенціалу є здатність ефективно використовувати не лише внутрішні, але й,

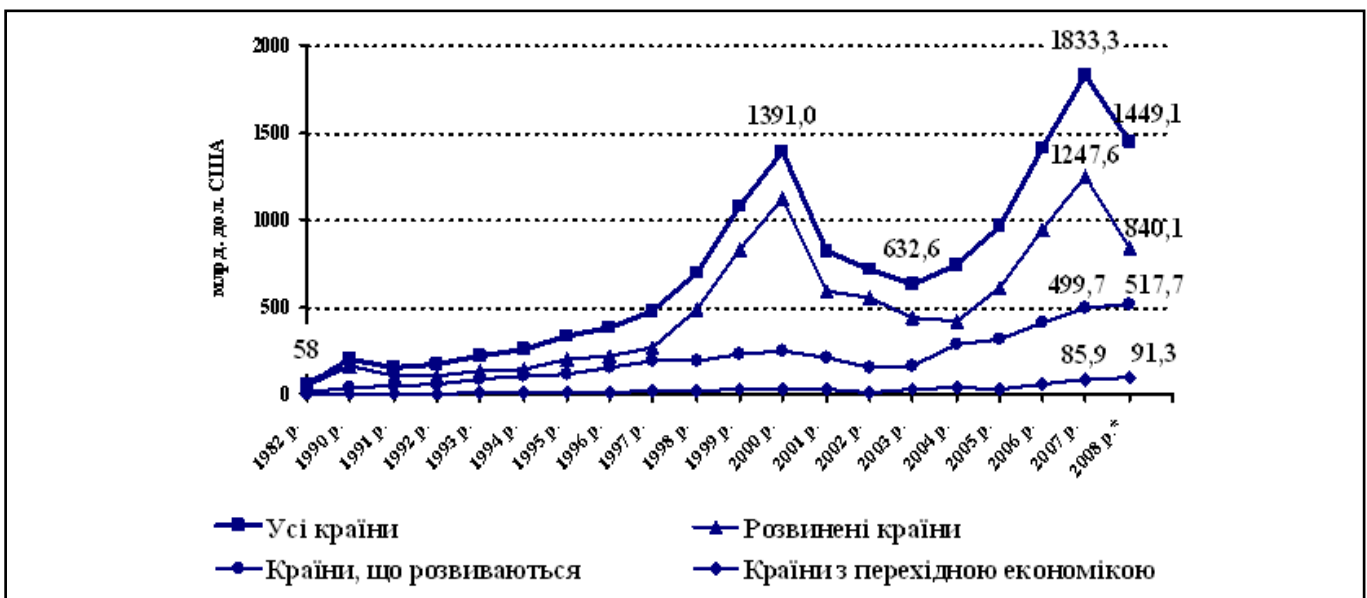
особливо, інтернаціональні ресурси і фактори виробництва, що забезпечується через міжнародну інвестиційну діяльність, зокрема, через таку її форму як пряме інвестування, ефективністю якого багато в чому визначається успішність просування економіки кожної країни на шляху інноваційного розвитку й інтеграції у світове співтовариство, що вказує на доцільність дослідження впливу глобалізації сучасної інтерсистеми і світової фінансової кризи на стан і тенденції прямого іноземного інвестування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Останнім часом проблемі дослідження розвитку світових інвестиційних процесів та їх впливу на вітчизняний АПК присвячено науковій праці багатьох вітчизняних учених, серед яких такі вітчизняні вчені, як Е. Бершеда, І. Бланк, В. Гарбузов, Б. Губський, К. Зуллас, П. Жердецький, В. Красовський, В. Козюк, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, В. Мельник, В. Міщенко, А. Мороз, А. Музиченко, Л. Нейкова, А. Нікітін, А. Пересада, М. Педан, О. Павловська, А. Савченко І. Сазонець, А. Філіпенко, М. Чумаченко та ряд інших.

Метою статті є дослідження сучасного стану та формулювання пропозицій щодо забезпечення стабільного розвитку агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи. Дослідити роль держави як регулятора інвестиційного ринку, так і прямого інвестора. Розглянути шляхи захисту інвестиційної діяльності підприємств АПК в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу. Фінансова криза, що розпочалася у розвинених країнах у другій половині 2007 року і наразі охопила весь світ, швидко розповсюдившись до країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, не спричинила істотного впливу на обсяг притоків ПІІ у 2007 році, проте 2008 року її наслідки у сфері прямого інвестування стали сповна відчутними і, за попередніми оцінками [1], призвели до скорочення річних притоків ПІІ на 21% – до



Динаміка річних притоків ПІІ в світову економіку і в групи країн [2]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

\$1449,1 млрд., що відповідає обсягу 2006 року (див. рис.). При цьому в контексті такої рецесії найбільш враженими виявилися розвинені країни, де скорочення притоків ПІІ становило 32,7%, тоді як притоки ПІІ у країни, що розвиваються, і транзитивні країни у 2008 році продовжували зростати, хоча значно повільнішими темпами, ніж роком раніше (103,6 і 106,2% проти 121,0 і 150,3% відповідно).

Разом із тим скорочення можливості щодо інвестування внаслідок обмеження доступу до фінансових ресурсів як усередині країн через зменшення отримуваних корпоративних прибутків, так і поза їх межами через зменшення наявності коштів і зростання їх вартості, посилюване негативним впливом на схильність до інвестування економічних прогнозів, особливо щодо ситуації у розвинених країнах, вражених сильною рецесією, і супроводжуване скороченням виробництва, різкими коливанням валютних курсів, посиленням інфляційного тиску, зростанням цін на сировину і загальною нерівновагою у глобальному масштабі, імовірно, призводитимуть до подальшого скорочення світового обсягу ПІІ у наступні кілька років. Такі висновки підтверджуються і прогнозами експертів [1], за оптимістичним сценарієм яких припускається підйом і швидке зростання ПІІ починаючи вже з кінця 2009 року, за найбільш імовірним ствердженням, ПІІ почнуть підійматися після падіння лише у 2011 році, тоді як за песимістичним – не раніше 2012 року.

Дослідження тенденцій динаміки структури світових потоків ПІІ традиційно проводять за такими основними напрямками, як перерозподіл капіталів між секторами економіки (зокрема, і агропромисловим) і видами економічної діяльності, що зумовлює зосередження наукового інтересу на цих аспектах.

Світова фінансова криза відбилася на Україні падінням вартості акцій компаній, погіршенням стану багатьох банків (деякі з них знаходяться на межі банкрутства), масштабним зростанням безробіття, різким скороченням обсягів будівництва, зупиненням багатьох підприємств, передусім металургійних. Ці явища свідчать про те, що сьогодні розвиток України, як і багатьох інших країн, набуває серйозної залежності від зовнішніх умов. Для подолання проблем, які постали через світову кризу, ми намагаємося задіяти внутрішні резерви.

Водночас економіка України знаходиться у дуже вразливому стані. За оцінкою чутливості до макроекономічної нестабільності Fitch, із 73 країн, проаналізованих у травні 2008 року, Україна посіла друге місце серед найуразливіших держав. Український банківський сектор має високий ступінь ризику – йому привласнена 10 категорія, до якої належать найбільш слабкі та вразливі банківські сектори у світі (разом із Болівією і Венесуелою). За квартальною оцінкою фінансових ризиків Американського казначейства (вересень 2008 року), Україна потрапила в десятку країн із найбільш високим ступенем фінансового ризику у світі. Нашій країні загрожує істотне зростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу, який може перевищити рівень у 10% ВВП, що є критичним для економік, які розвиваються.

Криза неодмінно призведе до змін у структурі української економіки. Сьогоднішні умови її розвитку значно відрізняються від тих, які існували у 1998 році, коли Україна також зазнала впливу потужної світової фінансової кризи. Проте стійкість національної системи економіки до фінансових ризиків відтоді відчутно погіршилася, оскільки рівень боргів корпоративного сектору зріс, він став більшою мірою залежним від зовнішнього фінансування.

Безумовно, отримання коштів МВФ дозволяє частково стабілізувати фінансову ситуацію. Водночас цей крок можна розглядати лише як необхідну, але абсолютно недостатню умову для виходу з кризи. По-перше, виділяючи кошти на цілі стабілізації, Міжнародний валютний фонд піклується не про підтримку економічної ситуації в Україні, а насамперед про іноземні банки, які працюють у нашій країні. Не є таємницею, що національна банківська система вже майже наполовину належить іноземному капіталу, і саме банки з іноземними інвестиціями потребуватимуть найбільшої фінансової підтримки для повернення найближчим часом сотень мільйонів доларів залучених кредитів. Отже, істотна частина ресурсу, отриманого від МВФ, в Україні довго не затримається. По-друге, всі рецепти подолання кризи від Міжнародного валютного фонду є проявом монетаризму – вони стосуються тільки стабілізації на грошовому та валютному ринку і не містять порад стосовно усунення кризових явищ у реальному секторі (скорочення обсягів виробництва продукції АПК, зупинення виробництва тощо), що сьогодні становить одну з основних загроз для економіки України. В таких умовах стратегічним напрямом діяльності українського уряду має бути стимулювання притоку інвестицій у реальний сектор національної економіки [3].

Вітчизняний аграрний сектор, як відомо, то не лише одвічний годувальник, творець продовольчого достатку держави, а й потужний двигун, що приводить у рух десятки інших галузей. Адже саме АПК є найбільшим споживачем продукції підприємств хімічної, паливно-енергетичної, машинобудівної промисловості. Сільське господарство дає роботу підприємствам переробної галузі, активізує до співпраці фінансову та багато інших важливих систем великого економічного організму країни. Тож, мінімізувавши наслідки кризи в агропромисловому комплексі, можна започаткувати стабілізаційні процеси в низці головних секторів.

Економіка України не є замкнутою «самодостатньою» системою, потрясіння світового рівня торкнулися і її. Якими будуть наслідки цього «дотику», в даний час оцінити досить складно, але певні прогнози можна зробити вже сьогодні.

З погляду фундаментального аналізу інвестиційної привабливості АПК України, як і раніше, залишається дуже цікавим для зовнішніх інвесторів – на високу якість земельних ресурсів України глобальна фінансова криза не могла вплинути за визначенням.

Проте, переоцінка ризиків, пов'язаних з інвестуванням в Україну, все ж таки відбулася і, на жаль, в гірший бік.

Стримуючими чинниками для інвесторів є відсутність визначеності щодо глобальної економічної ситуації, а також, конкретні макроекономічні і політичні ризики, пов'язані безпосередньо з Україною.

За останніми оцінками експертів, країни Євросоюзу знаходяться на межі економічної рецесії. У США, як і раніше, відсутня чітка стратегія з питання подолання кризи. В умовах такої невизначеності багато інвестиційних фондів були вимушені перевести велику частку своїх активів до найбільш захищеного типу вкладень – урядових облігацій США, Великобританії, країн ЄС. Частина цього відтоку відбулася і за рахунок АПК України, про що свідчить значне падіння котирувань таких компаній, як «Ландком», «Кернер», «Астарта», «Укррос», «Мрія» тощо.

Значне падіння котирувань українських компаній було відмічене і в інших галузях економіки України. Падіння індексу ПФТС (вітчизняного фондового ринку) за останній рік було безпрецедентним за всю історію незалежної України.

Ризики, пов'язані безпосередньо з Україною, як і раніше, залишаються основним загороджувальним бар'єром для зовнішніх інвестицій. Це і політичні ризики (які загострилися останнім часом у зв'язку з парламентською кризою), і високий рівень державного втручання в економіку, корупція, а також, загальні макроекономічні ризики: зростаючий дефіцит поточного балансу країни, цілком реальна перспектива девальвації гривні, безпрецедентно висока інфляція тощо. В своєму останньому кварталному звіті про головні ризики глобальної економіки держказначейство США поставило макроекономічну ситуацію в Україні на восьме місце в десятці найбільш проблемних питань на сьогодні.

Основним результатом впливу світової кризи на АПК України стало різке обмеження можливості підприємств АПК залучати фінансування в необхідних розмірах. Мова йде як про власний капітал (шляхом проведення IPO (першочергового публічного розміщення, випуску акцій для їх подальшого публічного продажу інвесторам) або приватного розміщення акцій), так і борговому фінансуванні. Якщо сьогодні навіть компанії, що відповідають усім критеріям інвестиційної привабливості (рентабельність, масштаб, професійна команда менеджменту тощо), не можуть повністю забезпечити фінансування свого розвитку, що вже й казати про невеликі фермерські господарства.

Про проведення IPO або приватних розміщень мова взагалі зараз йти не може, а українські банки різко скоротили кредитування через нездатність привертати нові ресурси з-за кордону і стримуючу позицію НБУ. Отже, в найближчі роки вітчизняний АПК серйозно «лихоманитиме» через нестачу фінансування.

Відносну перевагу матимуть ті компанії, які мають велику частину основних коштів на балансі, – їх можна використовувати як заставу для залучення боргового фінансування, тобто, банки будуть більш охоче кредитувати їх розвиток. Наприклад, виробники соняшникової олії зможуть легше

привертати банківські ресурси для забезпечення закупівель насіння соняшнику (під заставу придбаного насіння, а також основних засобів своїх виробничих майданчиків).

Компаніям, які не мають значних основних засобів (зокрема, безпосередньо виробники сільгосппродукції, оскільки земельні ділянки знаходяться в оренді, тобто не є власністю), буде складно.

Ризики можна зменшити шляхом налагодження тісного партнерства з банками для отримання фінансування, коли воно знадобиться. Звичайно ж, слід пам'ятати про те, що криза рано чи пізно скінчиться, і доцільно продовжувати роботу над посиленням інвестиційної привабливості своєї компанії – шляхом скорочення витрат, проведення юридичної структуризації, аудитів тощо.

У найбільш вигідній позиції залишаються підприємства, побудовані за принципом вертикальної інтеграції, а також великі підприємства-експортери. Говорячи про вертикальну інтеграцію, необхідно, звичайно ж, пам'ятати про певні обмеження. Наприклад, виробникам соняшникової олії абсолютно недоцільно створювати свій банк землі для виробництва насіння соняшнику, оскільки для забезпечення власних потужностей з переробки їм доведеться обробити величезні площі (через невисоку врожайність олійних культур) [4].

Подібним компаніям вигідно контролювати свої власні потужності зі зберігання зернових і олійних, що дозволить максимізувати ціну продажу. Вигідно мати свої борошномельні, круп'яні підприємства, комбікормові заводи. Це дозволить контролювати велику частину створюваної доданої вартості.

Перевага ж підприємств-експортерів полягає в можливості максимально знижувати ціну закупівлі у періоди врожаю. Звичайно, це можливо, за умови, якщо уряд не зробить яких-небудь кроків для обмеження їх діяльності, оскільки в даний час можливі заходи у даному напрямі не здійснюються.

Фахівці Dragon Capital вважають, що найближчим часом навряд чи можна чекати операцій із залучення акціонерного капіталу у форматі IPO або приватних розміщень.

Інвестори продовжуватимуть цікавитися АПК України, знаходячись, проте, в очікуванні початку підйому світових фінансових ринків. У 2009 році можливі операції з продажу підприємств АПК (пакетами акцій по 50–80%) великим стратегічним інвесторам.

Потенційно можливий прихід в АПК України вагомих інвестицій з країн Близького Сходу – останнім часом представники великих інвестиційних фондів і компаній даного регіону виявляли активну цікавість саме до українських сільськогосподарських підприємств.

Уряд розробляє законопроект із подолання наслідків світової фінансової кризи в АПК. Покращити становище аграріїв чиновники можуть шляхом лібералізації процентних ставок по кредитах, активізації роботи держоператорів і надання доступу до фінансових ресурсів. Уряд напрацював пакет необхідних документів, направлених на подолання впливу світової фінансової кризи на вітчизняний АПК.

Заходи, до яких можуть удатися чиновники для підтримки аграрного ринку, – компенсації по кредитах, здешевлення процентних ставок і підтримка інвестиційних проектів в АПК. Серед антикризових заходів у розрізі галузей можливе скасування експортного мита на соняшник – таким чином, передбачається дати аграріям можливість реалізувати свою продукцію за вищими цінами, ніж на внутрішньому ринку [5].

Серед заходів першої необхідності, які потрібно вжити уряду, – компенсація виплат за кредитами з можливою їхньою пролонгацією, у тваринництві – здешевлення будівництва тваринницьких комплексів.

Відкритим поки залишається питання доступу підприємств агропромислового комплексу до кредитних ресурсів, видачу яких обмежив НБУ.

Також планується передбачити кредитування великих проектів в АПК та у галузі аграрного машинобудування. Паралельно необхідно регулювати доступ на український ринок іноземної продукції, скоротивши тарифну квоту на імпорт птиці і свинини у найближчі роки.

Як свідчить світовий досвід, у період кризи значно зростає роль держави як регулятора інвестиційного ринку, так і прямого інвестора. В Україні поки що таких заходів недостатньо.

Найближчим часом необхідно:

- посилити регуляторну функцію держави щодо можливості введення заборони на проведення спекулятивних (арбітражних) операцій на інвестиційному ринку;

- провести інституційну реформу на інвестиційному ринку, зокрема замінити інститут торговців цінними паперами та компаній з управління активами інвестиційними компаніями відповідно до директив ЄС та встановити вимоги до їх діяльності;

- реформувати систему державного інвестування, утворивши Державну установу довгострокового кредитування та інвестування для реалізації найважливіших суспільно значимих інвестиційних проектів.

Важливо також якнайшвидше розв'язати проблеми фінансового ринку.

Криза наочно показала усі недоліки відсутності консolidованого нагляду за цим ринком, коли кожний регулятор займається виключно своєю сферою, подекуди на шкоду іншій. Питання про мегарегулятор треба розв'язувати якнайшвидше. Так само як створення єдиної, взаємоузгодженої законодавчої бази інвестиційного ринку, як він визначений Конституцією України.

Потребує вирішення і питання зміни правового статусу Національного депозитарію України, який має стати державною установою для мінімізації впливу фінансових груп на депозитарну систему України та захисту інтересів як приватних інвесторів, так і держави [6].

Висновки

Україна як суверенна держава нагромадила певний досвід у формуванні механізму ринкової економіки та застосуванні системи заходів щодо певного стримування кризових процесів, які набули затяжного і всеосяжного характеру. Україна і її АПК, як і вся світова економіка, наприкінці 2008 року зазнали негативного впливу так званої світової фінансової кризи, яка мала принципово інший прояв, ніж звичайна економічна криза і тому із блискавичною швидкістю дестабілізувала і продовжує дестабілізувати і нині агропромисловий комплекс в цілому та сільське господарство і харчову промисловість зокрема.

Донедавна захист АПК, хоч і не завжди ефективно, але все ж таки забезпечувався урядом України. Зараз ситуація змінилась, і всі питання, включаючи і міжнародні аспекти, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю, підприємствам доводиться вирішувати практично самостійно. Все це загострює актуальність дослідження світових кризових явищ і розробки дієвого механізму захисту інвестиційної діяльності від їх негативних наслідків.

Зарубіжні дослідники працюють над розв'язанням проблеми світових кризових явищ і їх проявів ще з середини 80-х років, що дало їм можливість розробити деякі методологічні інструменти протидії розвитку негативних процесів у інвестиційній діяльності. Проте стосовно АПК така проблема значною мірою залишається поки що предметом дискусій, які відрізняються неоднорідністю тверджень, а нерідко відзначаються і необґрунтованою полярністю. Методологічні і методичні питання побудови механізму захисту інвестиційної діяльності підприємств АПК від світових кризових явищ розроблені недостатньо. Це гальмує розвиток інвестиційних проектів, знижує ефективність зазначеної діяльності і, зрештою, підтверджує актуальність нашого дослідження.

Література

1. UNCTAD. Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows. – 2009. – January. – 23 p.
2. Режим доступу: <http://www.unctad.org>
3. Білорус О.Г. Глобалізація і нова парадигма глобального постіндустріального розвитку // Економічний часопис. – 2002. – №10.
4. Прядко О. Світова фінансова криза і її загроза для інвестицій в АПК України АПК «ИНФОРМ».
5. Ковальчук А. Чиновники оплатають АПК // Экономические известия. – 18.02.2009 р. – №28(1026).
6. Держінвестиції: держава має стати регулятором інвестиційного ринку. – режим доступу: Урядовий портал. <http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article194434820>.
7. Білорус О.Г. Сучасна світова фінансово-економічна криза як прояв тотальної кризи системи глобалізму. Економічний часопис. – XXI №11–12. – 2008.

Злиття та поглинання банків як метод концентрації банківського капіталу: методологічний аспект

У статті обґрунтована актуальність концентрації банківського капіталу в Україні та визначені методи її здійснення. Доведено, що за умов економічної та фінансової кризи пріоритетним методом концентрації капіталу в банківській системі країни є злиття та поглинання банків. Застосування цього методу концентрації банківського капіталу запропоновано здійснювати з урахуванням притаманних йому переваг і недоліків, характеристика яких доповнена та систематизована автором. Викладена аргументована точка зору автора щодо структурування процесу злиття/поглинання банків; визначені особливості регулювання цього процесу в різних країнах світу; запропоновано підхід автора до розробки стратегії здійснення угод по злиттям/поглинанням банків.

В статье обоснована актуальность концентрации банковского капитала в Украине и определены методы ее осуществления. Доказано, что в условиях экономического и финансового кризиса приоритетным методом концентрации капитала в банковской системе страны являются слияния и поглощение банков. Применение этого метода концентрации банковского капитала предложено осуществлять с учетом присущих ему преимуществ и недостатков, характеристика которых дополнена и систематизирована автором. Изложена аргументированная точка зрения автора относительно структурирования процесса слияния/поглощения банков; определены особенности регулирования этого процесса в разных странах мира; предложен подход автора к разработке стратегии осуществления сделок по слиянию/поглощению банков.

The Article proves the actuality of banking capital concentration in Ukraine and defines the methods of its realization. It has been proven, that mergers and acquisitions is the priority method of banking capital concentration in the period of economic and financial crisis. This method is recommended for implementation taking into account its beneficial and negative impact, which was characterized and systematized in the article. The author argued the opinion of structurization of banking mergers and acquisitions process, defined distinctive features of this process regulation in different countries of the world, offered approach to development of banking mergers and acquisitions strategy.

Постановка проблеми. Концентрація банківського капіталу є важливою проблемою з урахуванням тих змін, які вона може викликати в банківській системі й економіці країни в цілому. Її рівень багато в чому визначає можливість банків кредитувати великі виробничо-господарські струк-

тури й брати участь у фінансуванні реального сектора економіки шляхом купівлі корпоративних цінних паперів. У той же час багато українських банків у теперішній час не можуть повною мірою реалізувати своє економічне призначення внаслідок низького рівня капіталізації, короткострокового характеру залучених ресурсів і відсутності реальних джерел нарощування власного капіталу. За цих умов концентрація банківського капіталу є одним зі способів вирішення наявного протиріччя між потребами реального сектора економіки в кредитно-інвестиційній підтримці банків і можливостей установ банківської системи щодо їх задоволення без порушення економічних нормативів, які регулюють їх діяльність. Актуальність цієї проблеми посилюється в умовах економічної та фінансової криз в Україні, що почалися в 2008 році й тривають в теперішній час. Її рішення багато в чому залежить від вибраного методу здійснення концентрації капіталу в банківській сфері.

Дослідження показали, що концентрація банківського капіталу може бути здійснена шляхом нарощування власного капіталу й/або залучених ресурсів окремими банками більш високими темпами, ніж середні темпи їх зростання росту по банківській системі країни в цілому, або шляхом злиття/поглинання банків [1].

У той же час у сучасних умовах концентрація банківського капіталу шляхом нарощування розмірів власного капіталу унеможливлена через відсутність або недостатність джерел його фінансування. Це обумовлено погіршенням фінансового стану банків і скороченням розмірів їх прибутків – внутрішнього джерела збільшення розмірів власного капіталу банків. Так, якщо в 2007 році прибуток установ банківської системи країни становив 6620 млн. грн. і зріс в порівнянні з попереднім роком на 159,7%, то в 2008 році його розміри збільшилися тільки на 110,3% і становили 730 млн. грн. [2, 3]. Ситуація не покращилася й у першому півріччі 2009 року.

Можливості банків нарощувати розміри власного капіталу із зовнішніх джерел – за рахунок нових емісій акцій або випуску облігацій на умовах субординованого боргу – також обмежені, тому що:

1) фондовий ринок України перебуває в стадії рецесії й не може задовольнити зростаючі потреби банків у розміщенні нових випусків акцій;

2) у зв'язку із кризовим станом банківської системи країни зросли ризики та знизилася привабливість інвестицій в акції банків;

З) у зв'язку з фінансовими труднощами погіршилася платоспроможність і звузилося коло потенційних інвесторів банків.

Украї обмежені в сучасних умовах можливості концентрації банківського капіталу шляхом збільшення окремими банками розмірів залучених ресурсів темпами більш високими, ніж у середньому по банківській системі країни. Це обумовлено зниженням довіри до банків як кредитних інститутів, що забезпечують збереження і своєчасне повернення на вимогу власника розміщених на депозитних рахунках коштів.

Складність реалізації цих методів в умовах фінансової кризи об'єктивно обумовлює здійснення концентрації банківського капіталу шляхом злиттів й поглинань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження теорії й практики реалізації цього методу концентрації капіталу в банківській системі знайшли висвітлення в наукових працях вітчизняних і закордонних учених Пітера С. Роуза, І. Владимірової, Г. Газина, О. Лаврушина, І. Ларионової, Д. Манакова, Д. Мізгулина, В. Пітернова, Н. Савінської, С. Савчука та ін.

У той же час у вітчизняній та закордонній літературі недостатньо уваги приділено питанням економічної оцінки злиттів і поглинань банків як методу концентрації банківського капіталу. Серед учених немає єдності думок щодо структурування процесу здійснення угод зі злиття/поєднання банків. Не повною мірою висвітлений світовий досвід антимонопольного регулювання таких угод [4–8].

З урахуванням вищевикладеного **метою** даної **статті** є поглиблення теоретичних досліджень концентрації банківського капіталу на основі злиття або поглинання банків.

Виклад основного матеріалу. Вибір цього методу концентрації банківського капіталу має базуватися на економічній оцінці його переваг і недоліків.

Слід зазначити, що наявні публікації з цієї проблеми не в повній мірі розкривають позитивні й негативні аспекти злиттів/поглинань банків, що ускладнює практичне використання такого методу концентрації банківського капіталу. А відтак, їх більш глибоке вивчення й систематизація є нагальною проблемою сьогодення.

На основі аналізу опублікованих робіт українських і закордонних учених, а також власних досліджень вважаємо, що перевагами концентрації банківського капіталу шляхом злиттів/поглинань є:

- 1) можливість якнайшвидшого досягнення мети;
- 2) швидке нарощування стратегічно важливих активів;
- 3) досягнення синергетичного ефекту за рахунок зниження витрат на масштабах і усунення дублюючих функцій;
- 4) вихід на нові географічні ринки;
- 5) придбання налагодженої збутової інфраструктури;
- 6) швидке придбання частки ринку;
- 7) можливість придбати недооцінені активи;
- 8) розширення фінансових можливостей залучення більш кваліфікованих менеджерів і фахівців, а також іноземних консультантів з організації й веденню банківського бізнесу.

У той же час злиття та поглинання банків як метод концентрації їх капіталу не позбавлений недоліків, найважливішими з яких, на наш погляд, є:

- 1) значні фінансові витрати, оскільки їх проведення, як правило, передбачає виплату премії акціонерам і «золотих парашутів» персоналу;
- 2) високий ризик при невірній оцінці банку–мети й ситуації;
- 3) складність інтеграції банків;
- 4) можливість виникнення проблем з персоналом купленого банку після реалізації угоди;

Таблиця 1. Альтернативні варіанти структурування процесу злиттів/поглинань у банківському секторі

Автор	Етапи	Автор	Етапи
Larcier (1973 рік)	1. Визначення причин злиття/ поглинання. 2. Підготовка. 3. Переговори. 4. Фіксація результату	Cottnbtrg/ Sautter (1988 рік)	1. Розробка стратегії. 2. Поглинання. 3. Створення вартості. 4. Реалізація прибутку.
Jung (1983 рік)	1. Планування злиття/ поглинання. 2. Вибір підприємства (банку)–мети. 3. Попереднє дослідження. 4. Детальне дослідження після придбання	Gomez / Weber (1989 рік)	1. Створення організаційних передумов. 2. Вибір кращих кандидатів. 3. Оцінка кандидатів. 4. Проведення угоди 5. Інтеграція
Parsons (1984 рік)	1. Визначення власних можливостей. 2. Вибір відповідних напрямів розвитку. 3. Розробка стратегії розвитку напрямів. 4. Ідентифікація й оцінка підходящих компаній–цілей. 5. Переговори й поглинання. 6. Реалізація стратегії	Krueger (1988 рік)	1. Фаза ініціювання угоди. 2. Пошук. 3. Оцінка й вибір. 4. Контакт і переговори. 5. Поглинання й інтеграція. 6. Фаза скоординованих дій
І. Ларионова (2000 рік)	1. Розробка стратегії злиттів і поглинань. 2. Аналіз банку–кандидата. 3. Угода про злиття й поглинання. 4. Оцінка й стабілізація положення. 5. Інтеграція. 6. Постінтеграція	М. Газін, Д. Манаков (2003 рік)	1. Вироблення стратегії. 2. Вибір об'єкта й проведення угоди. 3. Інтеграція поглиненої компанії
С. Савчук (2003 рік)	1. Підготовка (стратегія, пошук). 2. Реалізація (оцінка, переговори). 3. Інтеграція (інтеграція, контроль)	Н. Савінська (2001 рік)	1. Договір про співробітництво. 2. Вибір форми реорганізації банків. 3. Проведення оцінки банків

5) можливість початкової спрямованості таких угод не на одержання економічного ефекту від їх здійснення, а на одержання особистого прибутку або задоволення особистих амбіцій керівництва банку;

6) можливість несумісності культур двох банків, особливо при трансграничних злиттях/поглинаннях.

Проекти зі злиття/поглинання банків відрізняються значною складністю внаслідок їх комплексності. Для зменшення ступеня складності реалізації цього методу концентрації банківського капіталу загальний процес здійснення таких угод необхідно розділити на окремі етапи.

У науковій літературі висвітлено багато різних варіантів структурування процесу здійснення угод зі злиття/поглинання банків (табл. 1).

Аналіз інформації, наведеної в табл. 1, свідчить про те, що:

1) вченими процес здійснення угод зі злиття/поглинання банків структурується з різним ступенем деталізації;

2) є відмінності в точках зору вчених у визначенні діапазону дій у рамках здійснюваної угоди зі злиття/поглинання банків. Точки зору вчених розходяться як відносно початкового етапу процесу здійснення таких угод, так і їх завершення.

Так, одні вчені процес здійснення угоди зі злиття/поглинання банків розглядають із моменту виникнення ідеї про реорганізацію банку в такій формі; інші вчені – з розробки стратегії її здійснення; на думку третьої групи вчених, цей процес починається з укладання договору про співробітництво учасників такої угоди, тоді як з погляду четвертої групи вчених, його початком є визначення можливостей з проведення злиття/поглинання банків.

Завершальним етапом процесу здійснення угод зі злиття/поглинання банків, на думку одних учених, є реалізація стратегії, розробленої на початковому етапі цього процесу. Відповідно до іншої точки зору процес здійснення таких угод завершується етапом інтеграції, тоді як ряд учених як такий виділяють постінтеграційний період. Окремі вчені розглядають як завершальний етап угод зі злиття/поглинання банків фазу скоординованих дій. Існує точка зору, відповідно до якої кінцевим етапом цього процесу є оцінка ефективності проведеного злиття/поглинання банків;

3) вчені у своїй більшості дотримуються точки зору про те, що складовим етапом загального процесу здійснення угод зі злиття й поглинання банків є процедура їхнього проведення, тоді як окремі вчені цей етап таких угод не виділяють.

Критичний розгляд наведених точок зору вчених і власні дослідження дозволяють сформулювати свою точку зору

щодо структурування процесу здійснення угод зі злиття/поглинання банків. Вона базується на тому, що:

1) загальний процес здійснення угод зі злиття/поглинання банків містить у собі всі етапи її реалізації: з моменту розробки банком – ініціатором угоди щодо стратегії проведення реорганізації у формі злиття/поглинання до періоду адаптації банку– правонаступника й оцінки фактичної ефективності укладеної угоди;

2) з погляду реалізації даного методу концентрації банківського капіталу, істотне значення, на наш погляд, має фінансування таких угод.

Виходячи із цього весь процес здійснення угод зі злиття/поглинання банків доцільно розділити на п'ять етапів (рис. 1).

Зміст цих етапів відрізняється у кожному конкретному випадку залежно від специфіки окремих злиттів/поглинань і причин, що спонукали банки до їх здійснення, а також зовнішнього та внутрішнього середовища, в яких відбувається цей процес.

Послідовність окремих стадій всередині кожного з етапів процесу здійснення таких угод може істотно відрізнятися. Можлива ситуація, коли на стадії переговорів сторони не приходять до згоди, і фахівцям, що займаються організацією злиття банку з іншим банком або поглинанням іншого банку, доводиться вертатися на стадію пошуку нового кандидата. Не виключаються випадки перетинання окремих стадій процесу. При купівлі акцій банку на ринку з метою його поглинання відсутній такий етап цього процесу як переговори.

Для того щоб злиття/поглинання банків пройшло успішно, на наш погляд, необхідно:

- усвідомити доцільність такої угоди;
- правильно вибрати організаційну форму угоди;
- забезпечити чітку відповідність угоди зі злиття/поглинання антимонопольному законодавству й нормативно-правовим актам регулюючих органів;
- мати достатні фінансові ресурси для проведення угоди;
- мати команду менеджерів, що бере на себе відповідальність по організації й проведенню угоди на всіх етапах її здійснення;
- максимально швидко включити в процес злиття не тільки вищий, а й середній управлінський персонал банку, швидко й мирно вирішити питання «хто головний».

Успіх угоди зі злиття/поглинання багато в чому визначається тим, наскільки якісно вона була підготовлена. Із цієї причини на першому етапі процесу її здійснення повинні бути ретельно відпрацьовані правові, організаційні й фінансо-

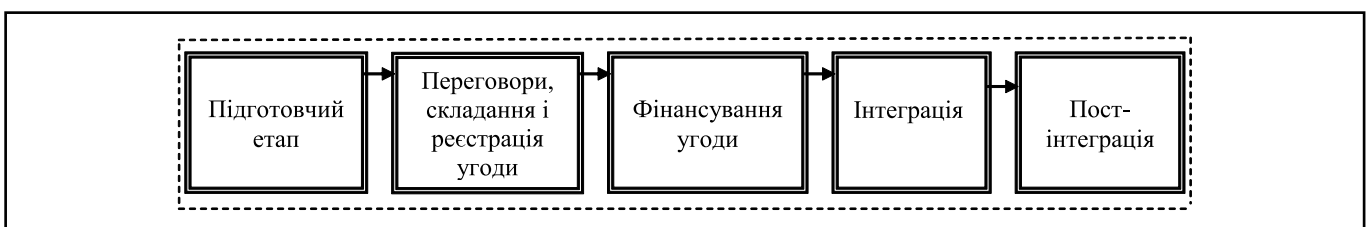


Рисунок 1. Етапи процесу здійснення угод зі злиття/поглинання банків

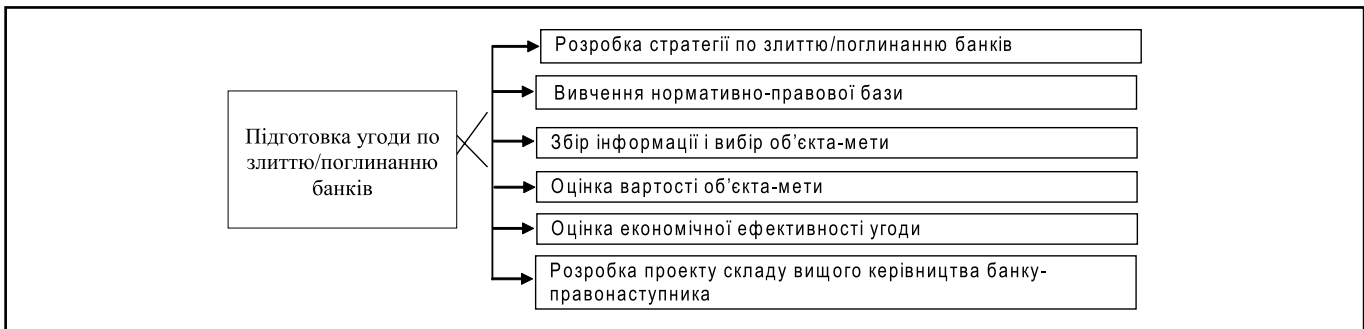


Рисунок 2. Зміст підготовчого етапу процесу здійснення угод зі злиття/поглинання банків

ві сторони майбутньої угоди. Складові елементи цього етапу угоди в нашому розумінні відображені на рис. 2.

Злиття/поглинання банків може бути здійснено тільки після того, як учасники угоди пройдуть всі бар'єри антимонопольного законодавства. У кожній країні воно представлено системою законів і підзаконних актів, спрямованих на попередження ослаблення конкуренції на ринку банківських послуг. Систематизований аналіз антимонопольного регулювання банківських злиттів і поглинань у США, країнах Європи, Японії й Канаді представлені в табл. 2– 5.

Як бачимо, у США здійснення угод зі злиття/поглинання банків регулюється системою законів, що попереджають монополізм у корпоративному секторі економіки, а також банківським законодавством, і передбачає антимонополь-

ні заходи в банківській сфері як на федеральному рівні, так й на рівні окремих штатів.

У рамках Європейського союзу діють єдині для всіх країн-учасниць і економічних суб'єктів (включаючи банки) вимоги для одержання згоди Антимонопольного комітету ЄС на проведення угоди зі злиття/поглинання. Комісія ЄС, у свою чергу, оцінює угоду з погляду можливого посилення/створення домінуючого положення на ринку компаній (банків)-учасниць або на всій території ЄС, або на значній його частині.

У той же час у країнах Європейського союзу угоди зі злиття/поглинання розглядаються також місцевими антимонопольними органами (табл. 3).

Серед країн – членів ЄС Великобританія має унікальний механізм саморегулювання ринку злиттів і поглинань (табл. 4).

Таблиця 2. Антимонопольне регулювання банківських злиттів/поглинань у США

Особливості антимонопольного регулювання банківських злиттів і поглинань
<p>Регулювання злиттів і поглинань у банківському секторі здійснюється на основі:</p> <p>1) законодавчих актів, що регулюють корпоративні злиття/поглинання в економіці, у тому числі:</p> <p>а) антитрестовським Законом Шермана (1890 р.), яким передбачається, що будь-який товар, комбінація... або змова, що приводять до обмеження комерції, є незаконними й що будь-яка особа, що вживає спроби монополізувати кожен частка комерційних операцій, діє незаконно;</p> <p>б) Законом про Федеральну торговельну комісію (1914 р.), відповідно до якого забороняються «несправедливі методи конкурентної боротьби» і (у виправленнях до закону) «несправедливі або дії, що вводять в оману, або практику»;</p> <p>в) Законом Клейтона (1914 р.) з виправленнями Селлера-Кефопера, 1950 р.: передбачається заборона придбання активів або акцій, що «у будь-якій галузі комерції або будь-якому регіоні країни» породжують «можливе істотне обмеження конкуренції або тенденцію створення монополії»;</p> <p>г) Законом Уіл'ямса 1968 р. передбачається захист прав міноритарних акціонерів компаній, що поглинають.</p> <p>Крім того:</p> <ul style="list-style-type: none"> – федеральні органи воліють санкціонувати ті злиття, які поліпшують фінансову стабільність установ, що беруть участь в угодах, невпинно підкреслюючи необхідність підвищення кваліфікації менеджерів і збільшення акціонерного капіталу; – існуюче антимонопольне законодавство створює бар'єри на шляху до будь-якого злиття, якщо воно може викликати істотні зміни в сферах впливу й концентрації ринку або зробити негативний вплив на конкуренцію в місцевому співтоваристві (окрузі або столичному місті); – заборона на здійснення угод зі злиття/поглинання може бути прийнята тільки рішенням суду; <p>2) антимонопольних дій, що стосуються тільки банківської сфери:</p> <ul style="list-style-type: none"> – на федеральному рівні: <ul style="list-style-type: none"> а) Законом про банківське злиття (1960) передбачається, що кожний банк, котрий планує злиття, перш ніж відбудеться саме злиття, має звернутися із заявою про санкціонування угоди в головний федеральний орган контролю, який повинен урахувати наслідки передбачаємого злиття для конкуренції; б) Федеральний орган контролю здійснює оцінку ймовірного впливу на ціноутворення й доступність банківських послуг у даному місцевому співтоваристві, а також на ступінь концентрації банківських депозитів або активів найбільших організацій, що обслуговують місцевий ринок. Там, де концентрація висока, тобто де найбільші банківські інститути контролюють переважну частку місцевих депозитів або активів, ризик зміни існуючої конкуренції набагато більше й злиття з меншою ймовірністю одержить схвалення контролюючих органів, якщо самі організації, що поєднуються, не будуть згодні відмовитися від деяких своїх банківських філій або відділень; – на регіональному рівні: кожний штат має право висувати додаткові вимоги до банку, який має намір почати злиття або поглинання на його території

Таблиця 3. Антимонопольне регулювання банківських злиттів/поглинань у рамках Європейського союзу

Особливості антимонопольного регулювання банківських злиттів/поглинань
<p>1. Законодавство про злиття (Regulation of Mergers) – автоматично поширюється на всіх існуючим і «нових» членів Європейського союзу, погоджується з усіма країнами-членами Євросоюзу. Наприкінці 2002 року почався процес перегляду окремих положень цього Закону.</p> <p>2. Антимонопольний комітет ЄС розглядає угоди, що задовольняють наступним вимогам:</p> <p>а) сукупний оборот об'єднаної компанії по усьому світі перевищує 5 млрд. євро й сукупний оборот хоча б двох із загального числа компаній, що поєднуються, на території країн-членів Європейського союзу перевищує 250 млн. євро. Виключення становлять компанії, більше 2/3 обороту яких доводиться на одну країну Європейського союзу;</p> <p>б) якщо угода не задовольняє вимозі (а), вони підпадають під юрисдикцію Антимонопольного комітету Європейського союзу за умови, що:</p> <p>– сукупний оборот об'єднаної компанії по усьому світі перевищує 2,5 млрд. євро;</p> <p>– сукупний оборот об'єднаної компанії на території як мінімум трьох країн – членів ЄС перевищує 100 млн. євро в кожній із цих країн, при цьому на території кожного із цих держав сукупний обсяг як мінімум двох із загального числа компаній, що поєднуються, перевищує 25 млн. євро й сукупний оборот кожної із двох компаній-учасниць угоди перевищує 100 млн. євро. [EU Merger Regulation, Article 1].</p> <p>3. Компанії, що мають намір провести угоду зі злиття/поглинання, що задовольняють вищенаведеним вимогам, зобов'язані повідомити про це комісію до початку фактичного проведення угоди.</p> <p>4. Комісія, в свою чергу, оцінює угоду з погляду можливого посилення/створення домінуючого положення на ринку компаній-учасниць або на всій території ЄС, або на значній її частині.</p> <p>5. Якщо новостворювана компанія має домінуюче положення на ринку, Комітет має у своєму розпорядженні чотири місяці на докладний розгляд угоди. Це дозволяє заборонити угоди, учасники яких мають лідируючі позиції в окремих європейських державах.</p> <p>6. Якщо розглянута угода не задовольняє вимогам комітету, то компаніям-учасникам може бути заборонено її проведення.</p> <p>7. Компанії-учасники можуть заздалегідь надіслати свої рекомендації з реструктуризації й/або продажу своїх підрозділів, якщо вважають, що це буде сприяти задоволенню вимог Комітету.</p> <p>8. Заборону на здійснення угод зі злиття/поглинання може накладати безпосередньо Комітет.</p> <p>9. Рішення, прийняте Антимонопольним комітетом ЄС, може бути переглянуто судом.</p> <p>10. Угоди зі злиття/ поглинанням розглядаються також місцевими антимонопольними органами.</p> <p>11. В 2002 році була розпочата спроба повної стандартизації правил регулювання угод злиттів/поглинань на території Європейського союзу, однак в останній момент проти скасування місцевого законодавства виступив уряд ФРН. Кампанем спотикання виступило положення про «отруєні пігулки», які дозволялось застосовувати в Німеччині без згоди акціонерів компанії-мішені, що суперечить практиці інших європейських країн</p>

Таблиця 4. Антимонопольне регулювання банківських злиттів/поглинань у Великобританії

Особливості антимонопольного регулювання банківських злиттів/поглинань
<p>1. Унікальний приклад саморегулювання ринку злиттів і поглинань.</p> <p>2. Правовою основою здійснення угод виступає Кодекс Сіті по злиттях і поглинаннях (City Code of Takeovers and Mergers), контроль за ними здійснює Комісія зі злиттів і поглинань (Panel on Takeovers and Mergers).</p> <p>3. Комісія складається із представників Центрального банку Англії, Лондонської валютної біржі, а також представників провідних фінансових організацій країни. Її основний обов'язок – гарантія «загальних правил гри» на ринку корпоративного контролю та забезпечення рівного доступу до інформації всіх зацікавлених сторін. Комісія також стежить за тим, щоб компанії погоджували свої дії з акціонерами до початку проведення захисних мір.</p> <p>4. Найбільш важливі вимоги до злиттів і поглинань:</p> <p>а) компанії, які вже придбали 30% або більше акцій, зобов'язані запропонувати рівні умови всім власникам ще не придбаних голосуючих акцій;</p> <p>б) тендерні пропозиції за значний пакет акцій мають бути схвалені комісією й акціонерами компанії, що придбається/поглинається;</p> <p>в) захисні заходи, спрямовані проти можливого поглинання, наприклад положення про мажоритарну більшість або продаж опціонів дружнім структурам, мають бути схвалені акціонерами компанії-мішені до початку їх реалізації;</p> <p>г) ворожі поглинання не підтримуються, а такі тактики, як рейдерські поглинання (раптова скупка акцій компанії-мети на ринку), заборонені.</p> <p>5. Незважаючи на добровільність системи контролю, тобто невиконання рекомендацій Комісії із проведення угод, не передбачає будь-яких негативних наслідків, абсолютна більшість компаній дотримуються даного правила.</p> <p>6. Питанням правомірності висновку злиттів/поглинань займається Комісія з конкуренції (Competition Committee), що успадкувала свої права від Комісії з монополій і злиттів, розформованої в 1999 році. Вона керується Законом про чесну торгівлю (Fair Trading Act, 1973) і розглядає угоди, в яких сумарна вартість активів компаній-учасників перевищує 70 млн. фунт. ст. або ринкова частка об'єднаної компанії у Великобританії або значній її частині становитиме 25% і більше.</p> <p>7. Угоди, в які залучена хоча б одна компанія з іншої країни – члена ЄС, розглядаються Антимонопольним комітетом, і втручання Великобританії можливо у виняткових випадках, коли намічувана угода загрожує національним інтересам країни. У цьому випадку міністр торгівлі й промисловості Великобританії має право накладати вето на здійснення подібної угоди</p>

Правовою основою їх здійснення виступає Кодекс Сіті по злиттям і поглинанням. Їхнє регулювання передбачає попередження домінуючого положення окремих компаній (банків) на ринку й заборону рейдерського поглинання (раптової скупки

акцій компанії (банку)–мети на ринку). Не підтримуються ворожі поглинання. Контроль за здійсненням угод покладений на Комісію зі злиттів і поглинань, Невиконання рекомендацій цієї комісії з проведення угод не передбачає будь-яких нега-

Таблиця 5. Регулювання банківських злиттів/поглинань в Японії й Канаді

Країна	Особливості регулювання банківських злиттів і поглинань
Японія	1. Базове законодавство надає будь-яким акціонерним товариствам право вільної покупки акцій, злиттів і поглинань. 2. Сформована законодавча система перешкоджає недружнім угодам, фактично забороняючи банкам-покупцям заздалегідь придбавати акції банків-цілей
Канада	1. Нормативне регулювання ринку угод злиттів/поглинань фрагментарно. 2. Регулювання здійснюється на регіональному рівні через відповідні комісії. Найбільш важливою із тридцяти комісій (по числу провінцій) є Комісія провінції Онтаріо, вимоги якої майже повністю відповідають вимогам Акту Вільямса, використовуваного в США. При цьому під дію даної комісії підпадають всі угоди, розмір яких охоплює 20% або більше зареєстрованих акцій

Таблиця 6. Погодженість можливостей злиття/поглинання та стратегічного плану розвитку банку

Типове втримування стратегічного плану	Адекватність злиття/поглинання
Місія (головна мета існування банку)	Відповідність пропонованого злиття/поглинання місії банку
Меті (фінансові, розмір бізнесу, ефективність операцій, якість надаваних послуг)	Сприяння передбачуваного злиття/поглинання здійсненню мети банку
Макроекономічні тенденції й передумови розвитку ринку	Адекватність макроекономічних тенденцій (включаючи державне регулювання), можливостей ринку з проведення злиття/поглинання
Оцінка конкурентоспроможності банку на ринку	Підвищення конкурентоспроможності банку, зміцнення його сильних сторін і вирішення проблемних аспектів у результаті злиття/поглинання
Оцінка можливостей розвитку	Сприяння злиття/поглинання оптимальному використанню можливостей розвитку й нівелюванню погрози
Стратегія за основними сегментами	Вплив злиття/поглинання на позицію банку на всіх сегментах ринку
Стратегічні завдання по основних видах діяльності	Досягнення необхідних результатів за основними видами діяльності
Плани заходів щодо реалізації стратегічних завдань	Сприяння злиття/поглинання реалізації планів заходів.
Очікувані фінансові результати	Сприяння злиття/поглинання досягненню встановлених показників.

тивних наслідків для їхніх учасників. Однак абсолютна більшість компаній Великобританії дотримуються даного правила.

В Японії право на злиття/поглинання має будь-яке акціонерне товариство. У той же час сформована законодавча система перешкоджає недружнім угодам, фактично забороняючи банкам-покупцям заздалегідь придбавати акції банків-цілей.

У Канаді на відміну від багатьох країн нормативне регулювання угод зі злиття/поглинання банків носить фрагментарний характер і здійснюється на регіональному рівні (табл. 5).

В Україні злиття/приєднання банків регулюються банківським законодавством, антимонопольним законодавством, постановами Кабінету Міністрів, а також нормативно-правовими актами Національного банку України й Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку і в своїй сукупності передбачає попередження появи монополістів на ринку банківських послуг.

Знання законодавства, що регулює здійснення угод зі злиття/поглинання, дозволяє банку-ініціаторові такої угоди розробляти стратегію її здійснення. Вона виробляється на підставі загальної стратегії його розвитку: оцінюється, наскільки розглянуте злиття або поглинання відповідає загальній стратегії банку і як органічно воно може ввійти до плану заходів щодо її реалізації.

У найбільш загальному вигляді процес прийняття рішень щодо злиття/поглинання можна розглянути виходячи із зіставлення типових розділів стратегічного плану банку з можливостями здійснення такої угоди (табл. 6).

Відповідно до розробленої стратегії, що ґрунтується на вивченні зібраної інформації, здійснюється вибір банку-мети,

оцінка його вартості, оцінюється економічна ефективність угоди, розробляється проект складу вищого керівництва банку, що утворився в результаті такої реорганізації.

Обґрунтованість рішень, прийнятих на підготовчому етапі процесу здійснення угоди зі злиття/поглинання, визначає строки та ефективність наступних його етапів і закладає основи успішного функціонування банку- правонаступника.

Висновки

Отже, в сучасних умовах злиття/поглинання банків є найбільш прийнятним методом концентрації банківського капіталу, ефективність якого багато в чому визначається розумінням властивих йому переваг і недоліків, знанням нормативно-законодавчої бази, що регулює угоди зі злиття/поглинання банків, економічної обґрунтованості рішень щодо їх здійснення, чіткого структуривання процесу злиттів/поглинань і втримування кожного з його етапів.

Література

- Герасименко В.В. Концентрация капитала в банковской системе России. – Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2005. – 24 с. – С. 14.
- Бюлетень Національного банку України. – 2008. – №9. – 176с. – С. 162–164.
- Фінансові результати діяльності банків України за станом на 1.01.2008 р. // Вісник НБУ. – 2009. – №3. – 64 с. – С. 62–64.
- Маричев С.А. Капитализация российской банковской системы: проблемы и перспективы роста // Деньги и кредит. – 2004. – №11. – 60 с. – С. 48.

5. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №1. – 55 с. – С. 27–48.

6. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний характеристика современной волны // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1. – 48 с. – С. 26–41.

7. Хмыз О. Процесс слияний и приобретений/поглощений // Управляющие компанией. – 2002. – №1. – 45 с. – С. 15–25.

8. Савинская Н.А. Слияния банков / Савинская Н.А., Мизгулин Д.А., Питернов В.И. – М.: Издательский дом «Руды и металлы», 2001. – 272 с. – С. 51–57.

О.А. СОЛОВИЙОВА,

ст. викл., Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара

Оцінка інвестиційного потенціалу страхових компаній в Україні

Стаття присвячена процесу формування інвестиційного потенціалу страхових компаній в Україні і визначенню параметрів характеристики цього процесу.

Стаття посвячена процесу формування інвестиційного потенціалу страхових компаній в Україні і визначенню параметрів характеристики цього процесу.

The article is focused on the process of forming insurance companies investment potential in Ukraine and defining of its parameters of its characteristic.

Постановка проблеми. До фінансової кризи 2008 року український страховий ринок демонстрував швидкі і стійкі темпи зростання, поліпшувалися його якісні характеристики, збільшувалася частка страхових послуг у ВВП. Така динаміка розвитку страхового ринку України свідчила про значне підвищення ролі страхових компаній у національній економіці. Сутність діяльності страховиків можна проявити за допомогою функцій заощадження коштів, створення і використання страхових резервів. А разом ці функції створюють інвестиційну функцію страхування. Взагалі страхування виконує такі функції: ризикову; створення і використання страхових резервів; заощадження коштів; превентивну; контрольну. І лише окремі автори виділяють ще інвестиційну функцію.

У цьому зв'язку потрібні серйозні комплексні дослідження не тільки страхових операцій, що компенсують матеріальний збиток, а в більшій мірі – вивчення тих напрямів і механізмів, які дозволяють страхуванню брати участь в інвестиційному процесі країни.

Можливості страхової компанії щодо її участі в інвестиційному процесі визначаються її інвестиційним потенціалом. Тож оцінка інвестиційного потенціалу страхових компаній в Україні дозволить визначити основні проблеми і чинники впливу на його формування, а також сформулювати перспективні напрямки інвестування страховими компаніями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній науковій літературі теоретичні питання інвестиційної функції страхової компанії розглядали автори: О.Д. Вовчак, А.О. Таркуцяк, Н.В. Ткаченко, С.С. Осадець, Т.О. Яковлева, Уильям Ф. Шарп.

Так, О.Д. Вовчак пов'язує інвестиційну функцію з тим, що страхування забезпечує поліпшення стану грошового обігу, підвищення купівельної спроможності національної валюти, збільшення інвестиційних можливостей країни [1, с. 27]. А автор А.О. Таркуцяк пояснює інвестиційну функцію страхування вільними коштами, які інвестуються в різні привабливі об'єкти або напрями діяльності людей, створюючи тим самим у суспільстві нові робочі місця [2, с. 8].

Уильям Ф. Шарп до інституційного інвестора відносить фінансового посередника любого типу. Таке тлумачення поняття «інституційного інвестора» розмежує його від «індивідуального інвестора» тим, що всі доходи від володіння портфелями належать безпосередньо тільки індивідуальному інвестору [3, с. 11].

Можливості страхової компанії щодо її участі в інвестиційному процесі визначаються її інвестиційним потенціалом. Науковець Л.В. Нечипорук під «інвестиційним потенціалом» розуміє сукупність грошових коштів, які є тимчасово або відносно вільними від страхових зобов'язань і які використовуються для інвестування з метою отримання інвестиційного доходу [4, с. 20].

Автор вважає таке визначення «інвестиційного потенціалу» недостатнім, тому що потенціал має включати ще ряд параметрів, які відображають не тільки фінансову складову формування інвестиційного потенціалу. А існуюче пояснення цього терміну, на погляд автора, відображає тільки часткове формування інвестиційних ресурсів. Інвестиційний потенціал характеризує не тільки фінансові можливості страховика щодо можливого здійснення ним інвестиційної діяльності, оскільки є часткою фінансового потенціалу страховика, а ще розкриває основні параметри інвестиційного середовища страховика. Під інвестиційним середовищем розуміють систему правових, економічних та соціальних умов інвестиційної діяльності в країні, яка суттєво впливає на рівень дохідності, ризику та ліквідності інвестицій [5, с. 104]. Автор пропонує таке тлумачення інвестиційного потенціалу страхової компанії – це інвестиційні джерела страхової компанії, які формуються в умовах існуючого інвестиційного середовища і використовуються для здійс-

снення інвестиційної діяльності страхової компанії. Реалізація механізму формування інвестиційних джерел страхової компанії під впливом складових елементів інвестиційного середовища являє собою процес реалізації механізму створення інвестиційного потенціалу страхової компанії.

Інвестиційні джерела є складовою фінансового потенціалу страхової компанії. Формування інвестиційних джерел відбувається під впливом інвестиційного середовища, в якому перебуває страхова компанія. Сформований інвестиційний потенціал надає можливість сформуванню інвестиційну стратегію на основі поставлених цілей.

Автори А.А. Пересада та Ю.М. Коваленко наводять систему інвестиційних цілей для інституційних інвесторів у такій редакції (за перевагою): збереження і приріст капіталу; придбання фінансових інструментів з властивостями готівки, які можуть використовуватися як засіб обігу і платежу; одержання прибутку за рахунок вкладень у статутні капітали юридичних осіб; спекулятивна гра на курсах цінних паперів [6, с. 50–51].

Отже, питанням вивчення інвестиційної складової діяльності страхових компаній приділено значну увагу як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Однак погляди авторів на процес формування інвестиційного потенціалу страховиків мають певні протиріччя.

Метою статті є дослідження процесу формування інвестиційного потенціалу страховиків і визначення кількісних і якісних параметрів характеристики їх інвестиційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Здійснення інвестиційної діяльності страхових компаній та надання ними страхових послуг тісно взаємопов'язані між собою. Тому надавати оцінку інвестиційному потенціалу страховика необхідно поряд із аналізом його страхової діяльності.

Основним фактором, який сприяє зростанню інвестиційних можливостей страховиків, є збільшення обсягів надходження страхових премій.

Загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками при страхуванні та перестраховуванні ризиків від страхувальників та перестраховувальників, за 12 місяців 2008 року становила 24 008,6 млн. грн., з них: 8026,8 млн. грн. (33,4%) – внутрішнє перестраховування; 317,5 млн. грн. (1,3%) – премії, що надійшли від іноземних страховиків (перестраховувальників); решта 15 664,3 млн. грн. (65,2%) – премії від страхувальників [7]. Зростання основних показників діяльності страховиків за 2008 рік вказувало на збереження тенденцій щодо зростання ділової активності у порівнянні з 2007 роком. Проте у другій половині року темпи росту показників діяльності уповільнилися під впливом загальної фінансової кризи.

Страхові відшкодування у порівнянні з результатом 2007 року продовжили зростати більш прискорено, ніж страхові премії: валові страхові виплати/відшкодування зросли на 67,4%; валові страхові премії – на 33,3%. Аналогічна динаміка відслідковується по чистих преміях та виплатах: чи-

сті страхові виплати зросли на 68,5%; чисті страхові премії – на 68,5% [7].

Обсяг чистих страхових премій у 2008 році збільшився теж майже у 2 рази, з 7482,8 млн. грн. у 2005 році до 15981,8 млн. грн. Сума чистих страхових премій (валові премії за мінусом премій з внутрішнього перестраховування) становила 66,6% від валових страхових премій [7].

Різницю між валовими та чистими страховими преміями становлять премії, які отримують страховики один від одного на подальше перестраховування ризиків (в межах України). Таким чином, валові премії більше характеризують активність страхової компанії, яка здійснює страхову і перестрахову діяльність, а чисті – безпосередньо активність споживачів страхових послуг.

За видами страхування у структурі валових страхових премій страхування життя у 2008 році становило 4,6%, а ризикове – 95,4% [7].

Ринок страхування життя швидкозорослий і інвестиційно привабливий. Темп приросту валових страхових премій 2008/2007 становив 38,9%, а за ризиковим видом страхування – 33% [7].

За результатами 2008 року страхові компанії зібрали за договорами накопичувального ubezpieчення 1095,5 млн. грн., у тому числі за договорами: пенсійного страхування – 115,03 млн. грн.; за договорами накопичувального ubezpieчення, іншого, ніж пенсійного, – 785,25 млн. грн.; за договорами ubezpieчення виключно на випадок смерті – 47,1 млн. грн.; за іншими договорами страхування життя – 148,12 млн. грн. [7].

У 2008 році спостерігалася тенденція зростання кількості дострокового припинення договорів страхування життя. Цьому є декілька причин, а саме недовіра до фінансових установ, що було визвано проблемами у банківському секторі, а також вплив фінансової кризи на платоспроможність населення та його пряму потребу в готівкових коштах. За деякими оцінками експертів, відсоток припинення договорів досягає до 40% договорів страхування життя.

Фактично сьогодні на українському ринку страхування життя пропонуються три основні групи страхування:

1. *Ризикове страхування життя* – ubezpieчення на випадок смерті, страхування від нещасних випадків, захворювань та інвалідності.

2. *Змішане страхування життя* – нагромаджувальне ubezpieчення на випадок смерті з метою забезпечення певного капіталу до потрібної дати (наприклад, для придбання будинку, навчання у вищому навчальному закладі, весілля тощо).

3. *Пенсійне страхування* – нагромаджувальне ubezpieчення для забезпечення додаткового періодичного (наприклад, щомісячного) доходу протягом певного строку або довічно після виходу на пенсію або досягнення певного віку.

За даними Держфінпослуг, частка валових страхових платежів за договорами страхування життя першим десяти страховикам життя належало 79,8% отриманих страхових платежів у 2008 році (табл. 1).

Таблиця 1. Рівень концентрації ринку у 2008 році

Концентрація страховиків	Страховання життя		Страховання non-life	
	валові страхові премії, млн. грн.	частка на ринку, %	валові страхові премії, млн. грн.	частка на ринку, %
Топ 3	560,5	51,2	2754,6	12,0
Топ 10	874,4	79,8	6078,6	29,3
Топ 20	1030,0	94,0	10268,7	44,8
Всього	1095,5	100	22913,0	100

Джерело: [8].

За ризиковими видами страхування (non-life) рівень концентрації значно менший, ніж на ринку страхування життя. Так, на 10 non-life страхових компаній припадає 29,3% від загальних валових страхових премій на ринку ризикового страхування.

У структурі валових страхових премій за ризиковими видами страхування найбільшу частку займає добровільне майнове страхування – 76,7% (18409,3 млн. грн.), що на 2% менше, ніж у 2007 році. Різниця між валовими страховими преміями та чистими найбільша у добровільному майновому страхуванні. Ця різниця ілюструє, яка сума страхових премій направлялася у перестраховання. Так, на суму 7312,7 млн. грн. у 2008 році страховиками було передано ризиків у добровільному майновому страхуванні у перестраховання. У структурі валових страхових премій у 2008 році 8,4% припадає на обов'язкове страхування [8].

За загальним страхуванням обсяг страхових премій між континентами розподіляється зовсім в інших пропорціях. За загальними видами страхування в світі найбільшу частку має Америка. Незважаючи на тенденцію зниження частки Америки в загальному страхуванні, в 2007 році її частка за загальним страхуванням становила 45,4%. Як і в галузі страхування життя, так і в загальному страхуванні Європа має тенденцію збільшення частки на світовому ринку.

За даними табл. 2 видно, що в період з 2000 по 2008 рік загальний обсяг валових страхових премій постійно збільшується, також збільшується рівень страхових виплат, тобто співвідношення страхових виплат і страхових премій зростає. Зокрема, у 2005 році відбулося зменшення страхових премій у порівнянні з 2004 роком. Даний фактор можна пояснити політичним фактором, а саме зміною влади. Темп зростання рівня страхових виплат значно вищий, ніж темп зростання рівня страхових премій. Так, темп зростання страхових виплат у 2008 році до 2007 року становив 67%, а темп

зростання страхових премій у 2008 році до попереднього становив 33,3%. Така динаміка, безумовно, є позитивною. Однак рівень страхових виплат на рівні 29,4% у 2008 році є досить низьким. Це свідчить, про дуже серйозну кризу на вітчизняному страховому ринку, оскільки у світовій практиці ситуація на страховому ринку вважається нестабільною, якщо рівень страхових виплат опускається нижче 70%.

Розглянемо процес капіталізації страхових компаній в Україні. У період 2006–2008 років спостерігалось збільшення розміру страхових резервів, як технічних, так і зі страхування життя (математичних). Загальний розмір резервів у цей період збільшився з 6014,1 до 10904,1 млн. грн., тобто в 1,8 раза [8]. Це, як правило, є наслідком збільшення обсягів надходження страхових премій. Загалом зростання страхових резервів свідчить про певне підвищення надійності та платоспроможності українських страховиків.

Темп приросту активів 2008/2007, які визначені у статті 31 Закону України «Про страхування», збільшився на 13,2% у порівнянні з темпом 2007/2006. Збільшилися також розміри власного капіталу і сплачених статутних фондів страхових компаній. Але, незважаючи на загальне зростання активів та капіталу страхових компаній, формування резервів є недостатнім. Так, у 2008 році гарантійний фонд страхових компаній становив 13,3 млрд. грн. (власний капітал мінус обсяг сплачених статутних фондів). Однак розподіл цього фонду між страховими компаніями нерівномірний. Так, у 2008 році у 43 страхових компаніях гарантійний фонд був меншим 5 тис. грн. [8]. А страхові компанії повинні сформувати крім гарантійного фонду ще вільні резерви з метою забезпечення їх платоспроможності.

За результатами фінансової діяльності страхових компаній в Україні виявлено три СК, які були неплатоспроможними (їх фактичний запас платоспроможності був меншим за нормативний). Тому можна зробити висновок про недо-

Таблиця 2. Показники діяльності страхового ринку України за 2000–2008 роки

Показники	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Страхові премії, млн. грн.	2136,0	3030,5	4442,1	9135,3	19244,5	12532,2	13829,9	18008,2	24008,6
Страхові виплати, млн. грн.	407,0	424,1	543,1	860,6	1540,3	1894	2599,6	4213	7050,7
Рівень страхових виплат, %	19,1	14,0	12,2	9,4	7,9	14,7	18,8	23,4	29,4
Загальна кількість страховиків, одиниць	283	328	338	357	387	398	411	446	469

Джерело: [8].

статній рівень забезпечення страхових компаній резервами та про низький рівень їх капіталізації.

Розглянемо перелік категорій активів, якими представлені страхові резерви страховиків в Україні.

Активи страховиків, які є високоліквідними у загальній структурі, становили у 2007–2008 роках 39,8 і 37,9% відповідно. До високоліквідних активів відносять грошові кошти, банківські метали і банківські вклади. Досить низький рівень інвестування в економіку України. Цей рівень становив усього 0,3% у 2008 році [8].

Питома вага фінансових інструментів у загальній структурі активів становила 40,44% у 2007 році і 39,4% у 2008 році. При цьому акції складають найбільші частки у структурі фінансових активів. Так, у 2008 році їхня частка становила 34,2%. Для того щоб прокоментувати, до якого типу можна віднести інвестиційну політику страхових компаній, треба сумлінно проаналізувати якісний склад фінансових активів за їх характеристикою.

Так, страхові компанії здійснили інвестиції в акції та облігації на суму 9,0 млрд. грн. З них у нелістингові цінні папери страхові компанії здійснили інвестицій на суму 6,5 млрд. грн., що становило 72%, у тому числі в акції 68,6%, а в облігації 3,4%. Акції і облігації першого і другого рівнів становлять всього 0,6 і 0,5 млрд. грн. відповідно [8]. З наведених даних можна зробити висновок про наявність на страховому ринку України агресивної інвестиційної політики, однак котра ніяким чином не впливає на збільшення інвестиційного потенціалу страхових компаній. А віддача переваги страховиків до настільки ризикованих фінансових активів скоріше можна пояснити на інвестиційною складовою страхування, а прагненням страховиків нарощувати статутні капітали шляхом обороту коштів через статутні капітали акціонерних товариств, засновниками або учасниками яких виступають самі страхові компанії.

Висновки

Таким чином, проаналізувавши процес створення інвестиційного потенціалу страхових компаній, можна зробити такі висновки:

- страхова діяльність страховиків тісно взаємопов'язана з їх інвестиційною діяльністю;
- розмір валових страхових премій збільшився майже у 2 рази у період з 2005 по 2008 рік. Однак їх питома вага до ВВП залишається досить низькою (0,1% до ВВП);
- страхові виплати на страховому ринку зростають більш ніж страхові премії, однак їхній рівень залишається низьким;
- частка страхування життя у структурі страхового ринку України досить низька (4,6% у 2008 році). Наприклад, в Америці вона становить 46,5%, в Азії – 74,2%, в Європі – 61,6%;

– у структурі страхування життя на пенсійне страхування припадає 10,5%, на страхування життя, інше ніж пенсійне, – 71,7%, виключно на випадок смерті – 4,3%, інше Ц 13,5%;

– ринок страхування життя є монополізованим. Так, за показником концентрації ринку на десять страховиків припадає 79,8% загальних валових премій;

– найбільша частка у структурі ризикового виду страхування припадає на добровільне майнове страхування;

– у результаті страхової та інвестиційної діяльності страхових компаній у 2008 році їхні активи збільшилися. Однак формування страхових резервів є недостатнім;

– у структурі активів, в які страхові компанії розміщують кошти, високу частку займають високоліквідні (37,9%) і фінансові (39,4%) активи;

– однак якість цінних паперів, які складають інвестиційний портфель страховика, є дуже низькою. 72% портфелю представлені нелістинговими цінними паперами.

Література

1. Вовчак О.Д. Страхування: Навчальний посібник / Вовчак О.Д. – [3-тє вид.]. – Львів: «Новий світ–2000», 2006. – 480 с.
2. Таркуцяк А.О. Страхування: питання і відповіді: Навч. посібник / Таркуцяк А.О. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 253 с.
3. Шарп У. Інвестиції / Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.: Пер. с англ. А.Н. Буренина. – М.: Инфра-М, 1998. – XII, 1028 с.
4. Нечипорук Л.В. Закон Украины «О страховании»: Научно-практический комментарий / Нечипорук Л.В. – [4-е изд.]. – Х.: ООО «Одисей», 2006. – 384 с.
5. Словарь-справочник финансового менеджера / [состав. И.А. Бланк] – К.: «Ника-центр», 1998. – 480 с.
6. Пересада А.А. Финансові інвестиції: Підручник / А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 728 с.
7. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: Страховий ринок. Підсумки діяльності страхових компаній за 2008 рік {Електронний ресурс} – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/pidsumky_SK.pdf
8. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: Страховий ринок. Підсумки діяльності страхового ринку за 2008 рік. Проблеми, перспективи та нові напрямки державного регулювання страхової діяльності на 2009 рік. Презентаційні слайди до доповіді Суслєва В.І. на IV Міжнародному форумі учасників страхового ринку (м. Ялта) (формат Microsoft PowerPoint). {Електронний ресурс} – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/narada_14.04.09.ppt
9. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: Страховий ринок. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 12 місяців 2006 року {Електронний ресурс} – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/Zvit2006_insurance.pdf

Міжнародний досвід організації фінансового контролю в системі кредитних спілок

У статті досліджено досвід організації фінансового контролю у країнах із найбільш характерними відмінними ознаками: Великобританії, Сполучених Штатах Америки, Республіці Узбекистан, Франції, Бельгії. Охарактеризовано стан державного фінансового контролю, зовнішнього та внутрішнього аудиту у кредитних спілках таких країн. Виділено основні позитивні характеристики міжнародного досвіду організації фінансового контролю у кредитних спілках.

В статье исследован опыт организации финансового контроля в странах с наиболее характерными отличительными признаками: Великобритании, США, Республике Узбекистан, Франции, Бельгии. Охарактеризовано состояние государственного финансового контроля, внешнего и внутреннего аудита в кредитных союзах таких стран. Выделены основные положительные характеристики международного опыта организации финансового контроля в кредитных союзах.

The article investigates the experience of financial control in the countries with the most distinctive characteristic of: United Kingdom, United States, the Republic of Uzbekistan, France, Belgium. We characterize the state of public financial control, external and internal audit of credit unions in these countries. Identified the main positive characteristics of the international experience of financial control in credit unions.

Постановка проблеми. Ситуація, яка склалася сьогодні на ринку фінансових послуг України, дає можливість стверджувати, що система фінансового контролю як за ринком в цілому, так і за діяльністю окремих його учасників потребує реформування. Особливої актуальності набуває формування дієвої системи фінансового контролю за небанківськими фінансовими установами. Серед таких установ можна виділити кредитні спілки, до основних напрямів діяльності яких відносять діяльність по залученню тимчасово вільних коштів населення на депозитні рахунки. У цьому аспекті потенційні та наявні інвестори повинні мати впевненість у поверненні своїх заощаджень.

Дослідження міжнародного досвіду організації системи фінансового контролю за діяльністю кредитних спілок стане у нагоді при реформуванні такої системи в Україні. Нашій країні слід спиратися на позитивний зарубіжний досвід, враховуючи вітчизняну історію та менталітет народу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми, які стосуються обраної проблеми, свідчать про незначний інтерес вітчизняних вчених до зарубіжного досвіду фінансо-

вого контролю у системі кредитних спілок. Так, одні (І.К. Дрозд, Л.А. Савченко) розглядають зарубіжний досвід організації фінансового контролю взагалі, інші (В.В. Гончаренко, О.Л. Дорош) – зарубіжний досвід функціонування кредитних спілок.

Мета статті полягає у виявленні основних позитивних характеристик з міжнародного досвіду, які слід використовувати при реформуванні фінансового контролю в системі кредитних спілок України.

Виклад основного матеріалу. В країнах Заходу небанківські кредитні установи займають особливе місце на фінансовому ринку, їх послугами користується значна частина населення. Так, зокрема, лідером по частині населення, яке охоплене кредитним рухом, стала Франція – близько 90%, в Ірландії – близько 70%, в США – 30% [1]. І це не дивно, адже офіційно свою історію кредитні кооперативи (спілки) зазначених країн ведуть з середини XIX століття [2].

У 1971 році кредитні спілки та кредитні кооперативи різних країн світу об'єдналися у Всесвітню раду кредитних спілок (WOCCU), метою діяльності якої є розвиток кредитних спілок у світі. Членами WOCCU є регіональні та національні асоціації. Діяльність організації спрямована на поліпшення стану розвитку кредитних спілок, здійснення інформаційної підтримки, надання фінансових послуг тим, хто не має доступу до фінансових ресурсів тощо. З метою створення ефективної законодавчої та контролюючої бази для кредитних спілок, WOCCU проводить консультації державних службовців, які працюють в урядах та центральних банках різних країн [3]. Саме такі державні службовці здійснюють регулювання та нагляд за діяльністю кредитних кооперативів (спілок).

У світі виділяють два типи наглядових органів – спеціально створений центральний орган виконавчої влади та центральний банк (табл. 1). Як правило, нагляд за діяльністю кредитних інститутів здійснюється або спеціальним органом (США, Канада), або центральним банком (Іспанія, Греція, Португалія), однак у деяких країнах діють одночасно обидва регулятора (наприклад, Киргизька Республіка).

Країною, в якій було створено перший аналог теперішніх кредитних спілок (кооперативів), стала Англія. Історія твердить, що з того часу, 1844 року, кредитний рух почав розвиватися по всьому світу [1]. Проте для становлення ефективно працюючої системи фінансового контролю той таки Англії знадобилося півтора століття.

У 2000 році у Великобританії було прийнято Закон про фінансові послуги та ринки, яким створено систему фінан-

Таблиця 1. Наглядові органи кредитних спілок окремих країн світу [3]

Назва країни	Назва наглядового органу
Спеціально створений наглядовий орган	
Канада – Британська Колумбія	Офіс наглядового органу фінансових установ (наглядний орган), Комісія з фінансових установ БК
Канада – Онтаріо	Офіс наглядового органу фінансових установ (наглядний орган), Комісія з фінансового обслуговування Онтаріо
Колумбія	La Superintendencia de la Economía Solidaria (Superintendencia)
Коста-Ріка	Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP)
Еквадор	Superintendencia de Bancos y Seguros (Superintendencia)
Великобританія	Орган з фінансового обслуговування (FSA)
Гватемала	Corporación Financiera de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Guatemala (FENACOAC)
Нікарагуа	Instituto Nacional de Fomento Cooperativa (INFOCOOP)
Шрі-Ланка	Регістратор корпоративного розвитку (Регістратор)
Польща	Національна асоціація корпоративних ощадних та кредитних спілок
Уганда	SACCO Supervisory Board (SSB)
США	National Credit Union Administration (NCUA) / Національна адміністрація кредитних спілок (НАКС)
Англія	Агентство з фінансових послуг (Financial Services Agency – FSA)
Центральний банк	
Лаос	Банк Лаоська НДР (банк)
Литва	Банк Литви
Тринідад і Тобаго	Центральний банк Тринідад і Тобаго – запропонований
Узбекистан	Центральний банк
Чеська Республіка	Чеський Національний банк
Спеціально створений наглядовий орган і Центральний банк	
Мексика	Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Федеративні наглядові комітети відіграють допоміжну роль
Болівія	Для членів: Instituto Nacional de Cooperativas (INALCO); Суспільні: Superintendencia de Bancos y Financieras (SBEF)
Киргизька Республіка	Фінансова компанія з підтримки та розвитку кредитних спілок (ФКПРКС) та Національний банк Киргизької Республіки (НБКР)

сового регулювання в рамках якої регулювання кредитних спілок здійснює єдиний орган державної влади – Агентство з фінансових послуг (далі – Агентство). Агентство здійснює нагляд за діяльністю кредитних спілок Англії, Шотландії, Уельсу. Створена система фінансового регулювання сприяла розширенню діапазону послуг, які пропонують своїм членам кредитні спілки [4].

Основними цілями Агентства з фінансових послуг є:

- ринок довіри – підтримання довіри до фінансової системи;
- підвищення поінформованості громадськості – сприяння у розумінні громадськістю фінансової системи;
- захист інтересів споживачів – забезпечення належного ступеня захисту споживачів;
- скорочення фінансових правопорушень.

Характер та масштаби наглядової діяльності Агентства залежать від величини оцінки ризиків у діяльності кредитних спілок, встановлюється можливий вплив ризиків на споживачів та ринок в цілому, а також вірогідність їх настання. У своїй контрольній діяльності при визначенні ризиків Агентство використовує два підходи: «вертикальний нагляд» – оцінка ризиків окремих фірм та «горизонтальна робота» – використовується для оцінки наскрізних ризиків, тобто при участі декількох суб'єктів, пов'язаних з ринком. Для суб'єктів, які за величиною ризиків були віднесені до середніх та високих, Агентство з фінансових послуг здійснює координацію своєї роботи в рамках взаємовідносин з внутрішнім менеджером відповідальним за регулярні оцінки ризиків (у циклі від одного до чотирьох років). Такий суб'єкт господарювання наглядовий орган відвідує протягом усього нормативного періоду. Крім того, Агентство здійснює моніторинг руху фінансових ресурсів у підконтрольних суб'єктів та дотримання ними встановлених норм і правил. За результатами проведених контрольних заходів Агентство може застосовувати фінансові санкції. Отже, контролюючий орган здійснює свою наглядову діяльність на регулярній основі та своєчасно може прийняти належні заходи по попередженню та усуненню негативних наслідків.

Проте для суб'єктів, які отримали низьку оцінку ступеня ризиків, не передбачений регулярний характер наглядової діяльності, встановлено періодичність перевірок Агентством з фінансових послуг два рази на рік [5].

Законодавство Великобританії вимагає наявності у складі кредитних спілок служб внутрішніх кваліфікованих аудиторів, які б були підготовленими виконувати покладені на них зобов'язання. До функцій таких осіб відносять:

- забезпечення дотримання політики та процедур;
- здійснення безперервної оцінки загальної ефективності контрольних систем;
- надання рекомендації щодо поліпшення контрольних систем;

– проведення оцінку повноти, достовірності та своєчасності фінансової та операційної інформації [3].

Достатньо зріла та ефективно працююча система державного фінансового контролю сформована у Сполучених Штатах Америки. Система нагляду у США має доволі складну структуру.

Небанківські фінансові інститути у США можуть мати статус федеральних (загальнонаціональних) організацій та організацій штатів. Нагляд за їх діяльністю здійснюють: Федеральна резервна система та Федеральна корпорація страхування депозитів. Крім того, безпосередньо регулювання федеральних кредитних спілок у країні, здійснює спеціально утворений урядовий орган – Національна адміністрація кредитних спілок (НАКС). Остання слідкує за дотриманням кредитними спілками Федерального закону про кредитні спілки, Закону про справедливу депозитну діяльність, Закону справедливого кредитування та інших законодавчих актів, які регулюють їх діяльність.

До переваг Національної адміністрації кредитних спілок як інституту регулювання можна віднести [6]:

- знання основ діяльності кредитних спілок;
- відстеження останніх змін в області регулювання;
- постійний взаємозв'язок із кредитними спілками;
- допомогу у здійсненні діяльності кредитних спілок;
- відповідальність перед громадою;
- підвищення довіри споживача.

Однак НАКС у своїй діяльності стикається з рядом проблем (рис. 1).

Система оцінки ризиків кредитних спілок створена і у США. Зокрема, виділяють дві основні групи ризиків: ринкові та ризики організації. Так само як і в Англії нагляд здійснюється відповідно до величини оцінки ризиків. А за результатами проведених контрольних заходів НАКС може вимагати сплати грошових штрафів, оплати послуг адвокатів та відшкодування понесених витрат [8].

При необхідності НАКС може зажадати від кредитної спілки звіт незалежного аудитора, який складається за результатами щорічного аудиту [3].

Федеральна корпорація страхування депозитів є незалежним органом, створеним конгресом США, який займається страхуванням депозитів та наділений повноваженнями по здійсненню контролю за фінансовими установами в цілому та кредитними спілками зокрема [9].

До основних функцій внутрішніх аудиторів кредитних спілок США відносять звірку депозитних внесків та рахунків членів з обліковою інформацією кредитної спілки (кожний другий рік) [3].

Система небанківських кредитних установ у Республіці Узбекистан почала своє офіційне функціонування з 2002 року, коли було прийнято Закон «Про кредитні спілки». Правовим актом визначено орган державної влади республіки, який займається регулюванням діяльності кредитних спілок – Центральний банк Республіки Узбекистан (ЦБРУ). Функції ліцензування, дистанційного нагляду та перевірок на місцях у банку розділено між трьома підрозділами (рис. 2).

До основних функцій ЦБРУ в частині регулювання кредитних спілок можна віднести:

- встановлення обов'язкових для кредитних спілок правил проведення фінансових та касових операцій, ведення бухгалтерського обліку та звітності;
- перевірку звітності та інших документів кредитних спілок. Звітність має надаватися до банку щомісячно;
- отримання інформації про діяльність кредитних спілок;
- перевірку діяльності кредитних спілок. Планові перевірки фінансово-господарської діяльності кредитних спілок ЦБРУ здійснює не частіше одного разу на рік. Зустрічні перевірки проводяться за рішенням Республіканської ради з координації діяльності контролюючих органів [10];
- встановлення вимог до проведення аудиту діяльності кредитних спілок. Незалежний аудит у кредитних спілках республіки має проводитися щорічно, а його результати публікуватися;
- надання кредитним спілкам обов'язкових для виконання приписів про усунення виявлених порушень;
- встановлення кваліфікаційних вимог до керівників виконавчого органу;
- обмеження проведення фінансових операцій на строк до шести місяців [11].

Крім того, у випадку порушення кредитною спілкою нормативів з проведення фінансових операцій банк застосовує фінансові санкції.

У жодній європейській країні центральний банк не наділено такими широкими повноваженнями, як у Франції. Діяльність кредитних спілок у Франції також підпадає під регулювання Банку Франції [12]. У банку діє три департаменти, які здійснюють регулювання кредитних спілок у Франції (рис. 3).

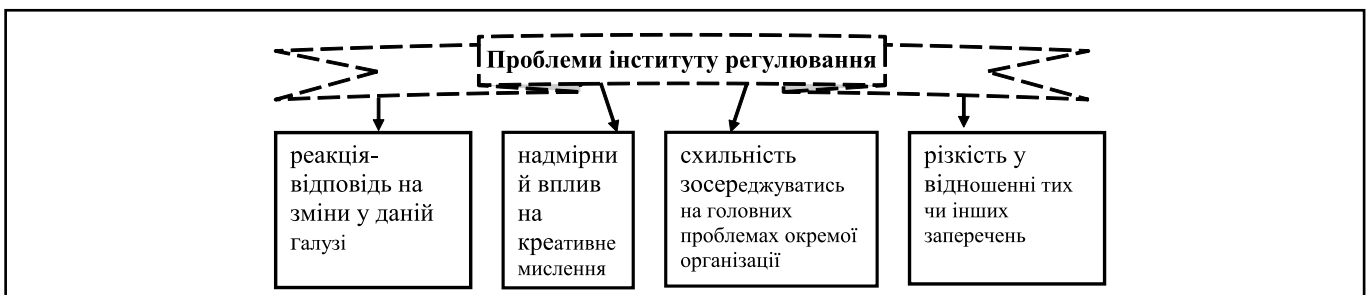


Рисунок 1. Проблеми, з якими стикається Національна адміністрація кредитних спілок США [6]

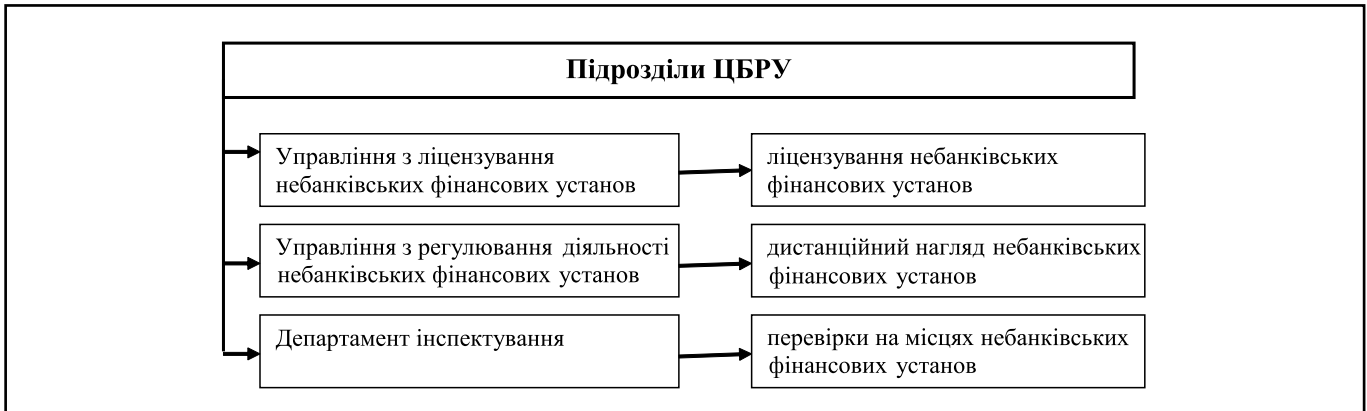


Рисунок 2. Підрозділи Центрального банку Республіки Узбекистан, які здійснюють регулювання діяльності небанківських фінансових установ [7]

Крім того, створено два консультативних органи: Національна рада з кредитної безпеки (Conseil national du credit et du titre) – підлеглий уряду та Банку Франції, який вивчає нестабільні умови роботи банківської і фінансової системи, та Консультативний комітет (Le Comite consultatif du CNCT) – досліджує взаємовідносини між кредитними установами та їх клієнтами.

Банк Франції здійснює постійний моніторинг фінансового благополуччя та ризиків вітчизняних кредитних установ. Та залежно від цього будує свою наглядову діяльність.

Регулюють діяльність кредитних спілок у Бельгії: Комісія з банків, фінансів та страхування (Banking, Finance and Insurance Commission (CBFA) та Міністерство економічних справ (the Ministry of economic affairs). Згідно з бельгійським законодавством кредитна спілка має право залучати кошти у вигляді депозитів та видавати кредити своїм членам лише за наявності в неї банківської ліцензії, яку видає Комісія з банків, фінансів та страхування. Кредитні спілки у Бельгії поділяють на професійні та громадські (суспільні). Громадською вважається спілка з чисельністю членів понад 50 осіб – за такою установою комісія здійснює посилений нагляд [14].

Кожен потенційний кредитор (кредитна спілка) повинен взяти дозвіл у Міністерстві економічних справ, зареєструватися. Таким чином Міністерство здійснює попередній контроль. Адміністративні працівники Міністерства здійснюють поточний контроль за станом справ у кредитній спілці, зокрема виконання нею взятих зобов'язань та дотримання прав споживачів. Рівень інтересу з боку Міністерства залежить від виду кредиту (наприклад споживчий, соціальний та мікро-кредит) та умов на які він видавався [14].

В Ірландії регулювання кредитних спілок здійснює секретаріат по кредитних спілках, який діє при Центральному банку, та Ірландський регулюючий орган з фінансових послуг (Irish Financial Services Regulatory Authority) – фінансовий регулятор [5]. Аналогічно у Нідерландах регулюванням діяльності кредитних спілок займаються два органи: Банк Нідерландів – здійснює пруденціальний нагляд за всіма фінансовими інститутами та Служба з фінансових ринків – бізнес-нагляд [15].

До контрольних засобів органів державного фінансового контролю кредитних спілок можна віднести – перевірки їх фінансових звітів. Такі звіти у своїй більшості мають бути завірені зовнішніми незалежними аудиторами або ауди-

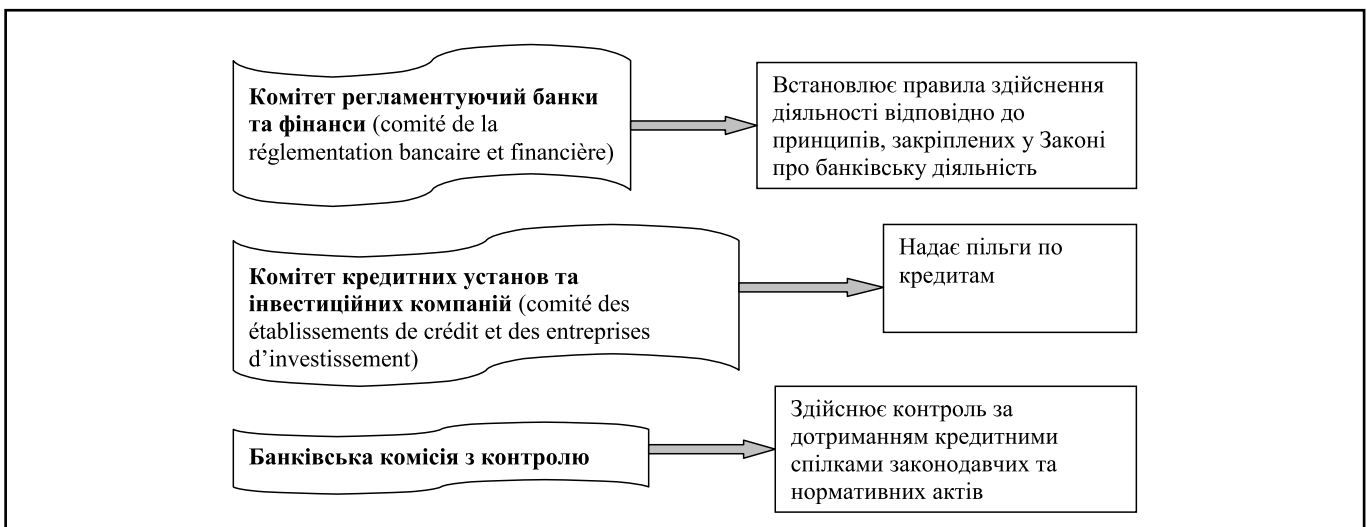


Рисунок 3. Підрозділи Банку Франції, які здійснюють регулювання діяльності кредитних спілок [13]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Вимоги до зовнішніх аудиторів окремих країн світу [3]

Назва країни	Вимоги
Болівія	Мають бути зареєстровані у SBEF
Канада – Британська Колумбія	Аудитор не має право бути: – опікуном у процесі банкрутства; – управляючим менеджером в умовах зовнішнього управління; – ліквідатором фінансової організації або пов'язаною з ними особою на протязі двох попередніх років. Повинен пропрацювати аудитором протягом п'яти років та мати досвід роботи з фінансовими організаціями не менше двох років
Канада – Онтаріо	Аудитор повинен: – мати ліцензію відповідно до Закону про суспільний бухгалтерський облік; – бути громадянином Канади; – бути незалежним від кредитної спілки. Аудитор призначається та відсторонюється членами на щорічних зборах. Правління може заповнити вакансію аудитора у відповідності до вимог наглядового органу
Колумбія	Аудитор вибирається, повинен бути ліцензованим бухгалтером
Коста-Ріка	Аудитор може бути: членом комітету з нагляду або внутрішнім аудитором, бути уповноваженим сертифікованим бухгалтером, якого затверджено 2/3 голосів членів. Аудитор повинен щорічно надавати копію сертифіката членам
Еквадор	Аудитор повинен бути кваліфікованим Наглядовим органом та працювати відповідно до законодавства, вимог регулювання та правління банку
Великобританія	Аудитор повинен: – мати відповідну кваліфікацію, ресурси та досвід роботи в умовах відповідних вимог та стандартів; – бути кваліфікованим регулюючим органом; – бути незалежним від кредитної спілки
Киргизька Республіка	Аудитор повинен бути незалежним, знаючим та здібним здійснювати процедури аудиту
Лаос	Аудитор повинен: – відповідати вимогам внутрішніх стандартів аудиту; Аудитор не повинен: – бути пов'язаний з посадовими особами або співробітниками кредитної спілки; – раніше надавати консультаційні послуги кредитній спілці, в якій проводить аудит; – проводити аудит на протязі останніх трьох років підряд у одній і тій самій кредитній спілці (однак цю вимогу Банк може відмінити у випадку відсутності у місті де діє кредитна спілка достатньої кількості кваліфікованих аудиторів)
Литва	Аудитор обирається членами на три роки. Аудитор може бути членом кредитної спілки, однак мати диплом, який підтверджує його кваліфікацію. Аудиторами не можуть бути: члени наглядового органу, правління, кредитного комітету та головний фінансовий спеціаліст. У випадку відсутності у складі членів кредитної спілки людини, яка б могла здійснювати аудит, – наймається незалежний аудитор
Нікарагуа	Аудитор повинен бути сертифікованим аудитором, якого призначає правління
Тринідад і Тобаго	Аудитор повинен: – бути практикуючим членом інституту зареєстрованих бухгалтерів Тринідад і Тобаго або членом іншої професійної асоціації; – бути включеним у список затверджених аудиторів, підготовлений центральним банком. Для заміни аудитора кредитна спілка повинна надати до центрального банку запит у письмовій формі з зазначенням причини; – мати знання та досвід проведення аудиту кредитних спілок. Аудитор не повинен: – бути залежним від кредитної спілки
Уганда	Аудитор повинен: – мати ліцензію; – бути затверджений наглядовим комітетом; – мати досвід роботи проведення аудиту фінансових установ, бажано кредитних спілок; – мати професійне діюче страхове покриття на випадок недбалості. Аудитор не повинен бути: – пов'язаний із посадовими особами чи співробітниками кредитної спілки; – залученим до аудиту у випадку надання кредитній спілці консультаційних послуг; – бути членом кредитної спілки; – здійснювати аудит на протязі трьох років підряд (наглядовий комітет може відмінити у випадку відсутності у місті де діє кредитна спілка достатньої кількості кваліфікованих аудиторів)
США	Аудитор повинен: – мати ліцензію штату або головної юрисдикції за місцем знаходження кредитної спілки. Аудитор не повинен бути пов'язаний з посадовими особами спілки. Може бути членом наглядового комітету, внутрішнім аудитором або іншою особою, кваліфікованою для проведення аудиту не фінансових звітів. Аудит не фінансових звітів дозволений для кредитних спілок, сума активів яких менше \$500 млн.

Фінансові механізми підтримки платоспроможності кредитних спілок в умовах фінансової кризи

У статті розглянута проблема фінансового забезпечення кредитних спілок України в умовах фінансової кризи. Досліджені існуючі механізми підтримки ліквідності кредитних спілок США та запропоноване рефінансування національних кредитних спілок через Державну іпотечну установу.

В статье рассмотрена проблема финансового обеспечения кредитных союзов Украины в условиях финансового кризиса. Исследованы существующие механизмы поддержки ликвидности кредитных союзов США и предложено рефинансирование национальных кредитных союзов через Государственное ипотечное учреждение.

This article looks into the problem of financial security of Ukrainian credit unions under the circumstances of financial crisis. Current liquidity support mechanisms of US credit unions are explored and re-financing of national credit unions through the State mortgage agency is proposed.

Постановка проблеми. На сьогодні діяльність фінансових установ України відбувається на фоні фінансової кризи, яку відчули на собі й установи кредитної кооперації – кредитні спілки. Внаслідок того що національні кредитні спілки надають фінансові послуги виключно населенню – своїм членам, їх слід визнати найбільш залежними від коштів останніх. Отже, забезпечення фінансової спроможності кредитних спілок та їх здатності виконувати зобов'язання перед своїми членами за залученими коштами набувають соціального значення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми свідчить про наявність теоретичного аналізу фінансової природи та фінансової діяльності кредитних спілок, дослідження ризиків їх діяльності. Зокрема, проблемам фінансової діяльності кредитних спілок присвячено багато наукових праць, зокрема В. Гончаренко, Р. Коцовської, Л. Негребецької, А. Пожар, О. Мешко.

Негативний вплив фінансової кризи 2008–2009 років на діяльність національних фінансових установ, масове достро-

кове вилучення вкладів населення внаслідок втрати довіри до фінансових установ, потребують подальшого дослідження питання забезпечення фінансової стабільності установ кредитної кооперації, визначення механізмів їх фінансової підтримки.

Мета статті. Дослідження світової практики підтримки ліквідності кредитних спілок на прикладі кредитних спілок США. Розробка пропозицій, спрямованих на вдосконалення фінансового забезпечення національних кредитних спілок, що дозволить підвищити їх фінансову спроможність.

Виклад основного матеріалу. Сутністю фінансового посередництва кредитних спілок є перерозподіл коштів між членами кредитних спілок на взаємовигідних засадах: мобілізація заощаджень одних членів кредитних спілок та надання кредитів за рахунок цих коштів іншим членам. Отже, в основі фінансової спроможності кредитних спілок лежить збалансованість структури виданих кредитів та залучених депозитних вкладів за строками (табл. 1).

З даних табл. 1 вбачається, що протягом останніх п'яти років у системі кредитних спілок строки кредитування збалансовані зі строками залучення коштів на депозитні рахунки, тобто довготермінові кредити (більше року) надавалися кредитними спілками за рахунок довготермінових депозитів, а короткострокові кредити профінансовані за рахунок короткострокових депозитів.

Проте в умовах питомої ваги фінансування кредитних операцій за рахунок залучених депозитних вкладів для кредитних спілок гострим постає проблема масового дострокового вилучення внесків (вкладів) на депозитні рахунки (табл. 2).

Як вбачається з аналізу даних табл. 2, протягом останніх п'яти років відмічалася тенденція динамічного зростання загального обсягу як кількості вкладників, так і обсягів залучених коштів на депозитні рахунки. Проте на кінець 2008 року маємо спад зростання цих показників.

Таблиця 1. Розподіл кредитів та депозитів за строками у 2004–2008 роках

Рік	До 3 місяців		Від 3 до 12 місяців		Понад 12 місяців		Внески до запитання		Блокований рахунок	
	кредити	депозити	кредити	депозити	кредити	депозити	кредити	депозити	кредити	депозити
2004	3	6	66	78	31	10	–	5	–	1
2005	2	5	63	72	35	18	–	4	–	1
2006	5	3	65	64,5	30	30	–	2	–	0,5
2007	2	2	58	58	40	38	–	1,6	–	0,4
2008	2,6	2	53,4	58,2	44,0	37,9	–	1,5	–	0,4

Примітки:

* В тому числі довгострокові внески зі строком погашення в поточному році.

Таблицю складено за даними [1–5].

Таблиця 2. Динаміка діяльності кредитних спілок України щодо залучення внесків (вкладів) на депозитні рахунки у період 2003–2008 років

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008			
						I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Кількість членів КС, які мають депозити, тис. осіб	55	62	79,1	103	245	160	169	174	164
Загальна сума внесків на депозитні рахунки (залишок на кінець періоду), млн. грн.	323	552,4	1145,9	1927	3452,5	3757,4	4011,0	4142,4	3951,1

Таблицю складено за даними [1–5].

Щодо іншого виду діяльності кредитних спілок – кредитування, проаналізуємо кредитну діяльність кредитних спілок в розрізі загальних обсягів наданих кредитів членам кредитних спілок, кредитним спілкам та залишку таких кредитів на кінець періоду у 2004–2008 роках (табл. 3).

Аналіз даних табл. 3 свідчить, що темпи зростання залишку заборгованості за кредитами членам кредитних спілок (129% у 2008 році) перевищує темпи зростання загальної суми наданих кредитів (108,3% у 2008 році). Аналогічні тенденції простежуються й на ринку міжспілкового кредитування, де темпи зростання залишку заборгованості за наданими кредитами у 2008 році перевищують темпи зростання загального обсягу наданих кредитів зріс (129% проти 76,2%). Ці тенденції, на нашу думку, свідчать про перевищення попиту ліквідності в середині системи кредитної кооперації.

Слід зазначити, що протягом 2004–2007 років в умовах відносно стабільного функціонування фінансового ринку України та зростання довіри населення до останнього, подальший розвиток кредитних спілок пов'язувався із вирішенням проблеми зростаючої конкуренції з банками та протидії діяльності «тіньових» та шахрайських кредитних спілок у кредитно-кооперативному секторі. Завданням системи кредитних спілок поставала активізація та пропаганда переваг кредитних спілок порівняно з іншими фінансовими установами: їх гнучкість, індивідуальний підхід до вкладника та позичальника, мікрофінансовий характер надання фінансових послуг, неприбутковий статус.

Поряд із цим ще у грудні 2006 року спеціалістами Німецької консультативної групи при уряді України у докладі «Кредитні спілки в Україні» першочерговим пріоритетом розвитку кредитних спілок в Україні було визначено необхідність забезпечення стабільності їх діяльності, а не зростання [6].

Серед проблем розвитку кредитних спілок німецькими експертами було відзначено існування проблеми забезпечення платоспроможності кредитних спілок, відсутність си-

стеми страхування або гарантування депозитів і розбіжність між заявленими цілями системи кредитної кооперації й поточних напрямів діяльності кредитних спілок. На нашу думку, цей перелік слід доповнити такими факторами, як:

- відсутність фінансової підтримки кредитних спілок в рамках державних програм;
- недостатність їх фінансового забезпечення внаслідок певної замкненості від фінансової системи;
- недостатня диверсифікація активів кредитних спілок та асортименту їхніх послуг;
- зростання проблемних кредитів в кредитному портфелі кредитних спілок;
- відсутність кооперативних банків;
- нерозвинутість сервісної інфраструктури, яка б надавала послуги кредитним спілкам;
- недосконалість фінансового контролю за діяльністю кредитних спілок.

Зазначені проблеми у кредитно-кооперативному секторі України стали особливо відчутні наприкінці 2008 року у період фінансової кризи під впливом таких негативних факторів, як:

- несприятливі макроекономічні чинники (інфляція, коливання валютного курсу тощо);
- погіршення економічного стану населення (зменшення доходів, безробіття, негативні очікування щодо економічного становища);
- «ланцюгова реакція» від втрати довіри населення до більш фінансового потужного банківського сектору.

Зважаючи на наведені нами показники депозитної та кредитної діяльності кредитних спілок України протягом останніх п'яти років, слід погодитися з висновками німецьких експертів щодо головної мети, яка має вирішуватися в короткостроковій перспективі для кредитно-кооперативного сектору, – здійснення заходів, направлених на стабілізацію системи кредитної кооперації в Україні. При цьому під

Таблиця 3. Показники кредитної діяльності кредитних спілок України у період 2004–2008 років

Назва показника	2004	2005	2006	2007	2008
Загальний обсяг наданих кредитів членам КС, млн. грн.	1303,6	2453,6	4291,8	6381,0	6900,0
Темпи зростання, %	–	188,2	174,9	148,7	108,3
Кредити, надані членам КС (залишок на кінець періоду), млн. грн.	713,2	1438,5	2596,7	4512,3	5572,8
Темпи зростання, %	–	201,7	180,5	173,8	123,5
Загальний обсяг наданих кредитів іншим кредитним спілкам, млн. грн.	22,5	39,7	76,8	73,1	76,2
Темпи зростання, %	–	174,4	193,5	95,2	104,2
Кредити, надані іншим КС (залишок на кінець періоду), млн. грн.	11,6	18,4	28,8	33,0	42,6
Темпи зростання, %	–	158,6	156,5	114,6	129,0

Таблицю складено за даними [1–5].

стабілізацією розуміється підвищення платоспроможності кредитних спілок, підвищення захисту їх вкладників [6].

У рамках заходів підвищення платоспроможності кредитних спілок виділимо впровадження механізмів рефінансування кредитних спілок.

На сьогодні кредитні спілки України здійснюють управління власною ліквідністю та визначають необхідність та можливості зміни у складі активів та пасивів через фінансові механізми в межах системи кредитної кооперації: міжспілкове кредитування, стабілізаційні кредити фінансових фондів асоціацій кредитних спілок.

Проте фінансових ресурсів, які обертаються усередині системи кредитної кооперації для підтримання фінансової стійкості кредитних спілок, є недостатнім, а в умовах системної фінансової кризи – вони набувають гострого дефіциту.

У банківській практиці в рамках стратегії управління активами та пасивами тимчасові проблеми з ліквідністю банки вирішують за допомогою кредитів на міжбанківському ринку, а заходами підтримки ліквідності банків в умовах системної кризи є здійснення рефінансування останніх з боку центрального банку. При цьому, як показала практика, існує загроза використання цих коштів в операціях спекулятивного характеру, зокрема на валютному ринку. В цьому аспекті кредитні спілки є специфічними фінансовими установами, які за своєю природою позбавлені можливості брати участь в спекулятивному русі фінансових ресурсів. Отже, рефінансування цих установ може мати більш ефективний характер: кошти можуть бути використані виключно для фінансового оздоровлення кредитних спілок та направлені на кредитування реального сектору економіки.

Доступ кредитних спілок до державного механізму рефінансування кредитних спілок має нівелювати певну відособленість системи кредитної кооперації від інших ринків фінансової системи (фондового, валютного, грошового тощо).

Відмітимо, що в світовій практиці фінансова підтримка проблемних кредитних спілок здійснюється кредитними спілками вищого рівня (Централі кредитних спілок в Канаді, корпоративні кредитні спілки в США, Каса Крайова в Польщі тощо).

Крім того, поряд з існуючими механізмами підтримки ліквідності кредитних спілок у межах національних систем кредитної кооперації в умовах фінансової кризи 2008 року зарубіжні країни впроваджують нові додаткові механізми фінансової підтримки кредитних спілок. Зокрема, в Канаді кредитні спілки мають доступ до державного механізму підтримки ліквідності з трьох джерел:

- купівля Центральним банком Канади у кредитних спілок цінних паперів на умовах їх зворотного викупу на строк від 28 до 90 днів;
- купівля Іпотечною та Житловою корпорацією іпотечних пулів (застрахованих) на аукціонах;
- доступ федеральних кредитних спілок, централі кредитних спілок, банків кредитних спілок (Citizens Bank, Alter-

na Bank) до довгострокових фінансових ресурсів через гарантії міжбанківського кредитування [7, с. 4].

У США прийнято Державну програму викупу проблемних активів («План Полсона») та створено спеціальний Фонд допомоги проблемним активам Troubled Asset Relief Program (TARP). Кредитні спілки США були залучені до цієї програми через Центральне управління з контролю за ліквідністю кредитних спілок (CLF). Зокрема, під кошти, які отримуються від Федерального фінансуючого банку (FFB), розроблено дві програми: CU HARP та CU SIP, під які можливо кредитним спілкам отримати до \$41 млрд. 3].

У рамках Програми CU HARP кредитні спілки отримують позику на один рік (з можливістю негарантованої пролонгації на 1 рік) під фіксований процент у розмірі, який відповідає розміру виданих іпотечних кредитів та забезпечують їх повернення власними активами. Умовою отримання цих коштів для кредитних спілок є зменшення процентних ставок для позичальників за іпотечними кредитами та перерва в щомісячних платежах за ними. Кредитні спілки зобов'язані отриманні кошти інвестувати до фонду корпоративного боргу корпоративних спілок (CU HARP NOTE) зі сплатою складної перемінної процентної ставки, яку сплачують корпоративні кредитні спілки та виплату за якими гарантує Управління Національного фонду пайового страхування кредитних спілок (NCUSIF). Складна перемінна процента ставка складається з двох компонентів: 1 компонент – сума коштів у розмірі фіксованого проценту за коштами від CLF, 2 компонент – преміальний купон до 1% від зменшених процентів за простроченими іпотечними кредитами. Таким чином, зменшені процентні ставки та перерву у платежах за іпотечними кредитами кредитні спілки компенсують за рахунок преміального купону та заощаджують на витратах на викуп іпотечного майна, а корпоративні кредитні спілки отримують нове джерело ліквідності.

У рамках Програми CU SIP кредитні спілки США отримують позику від CLF та інвестують до корпоративного боргу корпоративних спілок (CU SIP Note), який гарантується NCUSIF. Чистим доходом кредитних спілок є плата за CU SIP Note, яка становить плату за коштами від CLF плюс чверта частина від 1%. Завдяки реалізації даної програми корпоративні кредитні спілки отримують стабільне джерело фінансування без надання грошового забезпечення 8]

Приклад зарубіжних країн щодо впровадження додаткових механізмів ліквідності для кредитних спілок засвідчує про доцільність використання в Україні потенціалу вже створених структур задля підтримки ліквідності національних кредитних спілок. Мова йде про рефінансування кредитних спілок Державною іпотечною установою (ДІУ), яка на сьогодні виступає партнером банківських установ в механізмі їх рефінансування. Проте відповідно до затверджених наглядною радою ДІУ 11.09.2008 р. (Протокол №31) Стандартів надання, рефінансування та обслугову-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вання іпотечних житлових кредитів (Стандарти) первинним іпотечним кредитором, який має право отримати рефінансування ДІУ може бути не тільки банк, а й небанківська фінансова установа. Отже, статус фінансової установи, який мають кредитні спілки, відкриває для них можливість бути залученими до системи рефінансування ДІУ як первинні іпотечні кредитори.

Механізм рефінансування первинних іпотечних кредиторів передбачає їх рефінансування шляхом набуття ДІУ прав вимоги за іпотечними кредитами на умовах їх зворотного викупу. При цьому зобов'язання зворотного викупу настає не тільки по закінченні строку рефінансування, а й за умови прострочення платежів за відступленими кредитами більш ніж на два місяці. Платежі за кредитом (проценти, основна сума боргу, штрафні санкції (за наявності) сплачуються первинному іпотечному кредитору, який здійснює їх прийом від імені та в інтересах ДІУ на підставі укладеного з останньою Договору по обслуговуванню іпотечного кредиту. Винагорода первинного іпотечного кредитора складається з різниці між відсотковою ставкою за іпотечним кредитом з Позичальником та ставкою рефінансування.

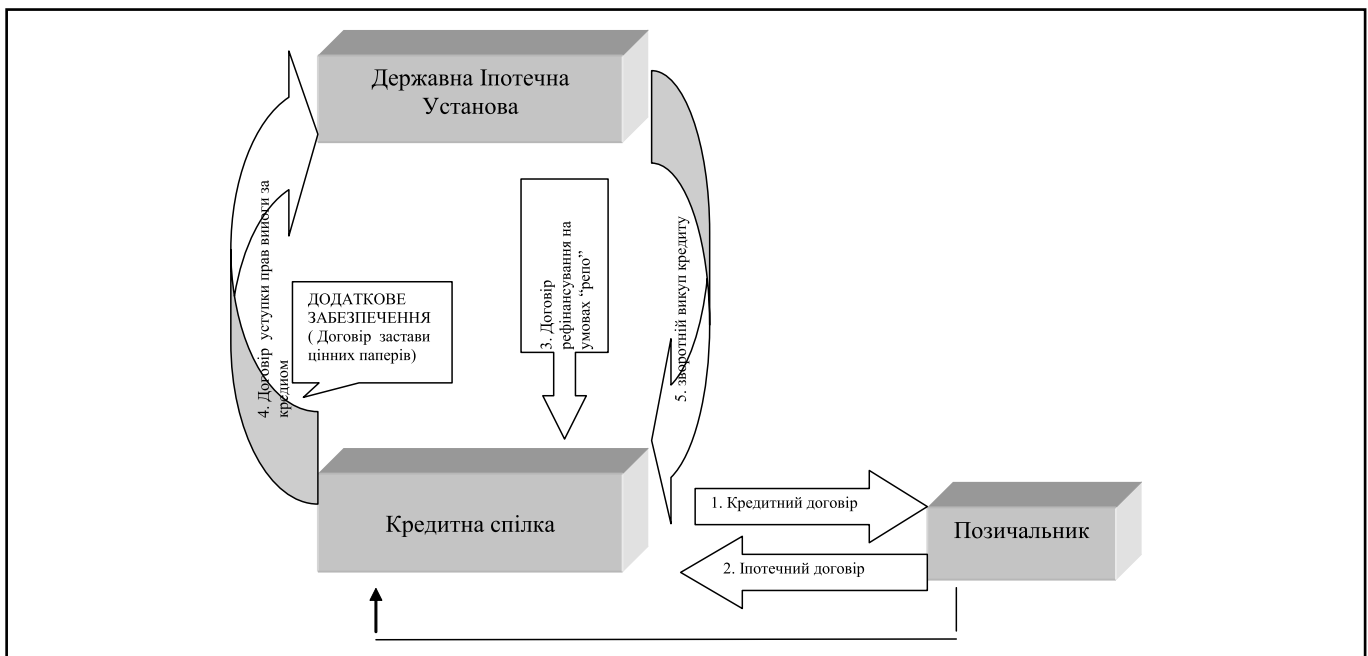
Механізм рефінансування визначений на рисунку.

Станом на перший квартал 2009 року ставка рефінансування становила 13,5% річних. Різниця між вартістю іпотечного кредиту та ставкою рефінансування – 1,5% річних.

Отже, механізм рефінансування ДІУ первинних іпотечних кредиторів спрямований на здешевлення вартості іпотечних кредитів. Проте він не вирішує проблему відновлення платежів за проблемними кредитами, яка загострилася внаслідок погіршення соціального становища населення в умовах фінансової кризи восени 2008 року.

З цього приводу корисливою для використання в національній практиці є практика США, де в рамках Програми CU HARP кредитні спілки отримали можливість рефінансувати саме проблемні кредити, прострочення за якими складає 60 днів. У результаті не тільки має місце здешевлення іпотечних кредитів, а фактично відновлюються платежі за проблемними іпотечними кредитами.

Отже, з метою покращення кредитного портфелю кредитних спілок, в механізмі рефінансування ДІУ доцільно запровадити рефінансування проблемних кредитів, визначивши їх можливий рівень прострочення на більш 60 днів. При цьому можливо перебачити право кредитної спілки перераховувати платежі за іпотечним кредитом на користь ДІУ із власних джерел (у разі їх несплати позичальником) з наступним правом вимоги за ними. Крім цього, прийнятним виходом у вирішенні питання забезпеченості за проблемними кредитами було б запровадження додаткового забезпечення за кредитом рефінансування.



Таблиця 4. Динаміка розміщення коштів кредитних спілок у цінних паперах у період 2003 року – 11 міс. 2008 року

Період	Млн. грн.	Темпи зростання, %
2003	0,5	–
2004	0,1	20,0
2005	0,1	100,0
2006	0,1	100,0
2007	0,002	2,0
11 міс. 2008 року	0,002	100,0

Складено за даними [9].

Проаналізуємо можливості кредитних спілок в механізмі забезпечення власної ліквідності. Серед доступних для кредитних спілок видів активів, найбільш легкорезалізуємими, слід визнати облігації внутрішньої державної позики з терміном обігу до одного року з обов'язковим погашенням в грошовій формі, які можуть придбуватися кредитними спілками згідно з відповідним розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України №2739 від 04.11.2004 р.

Як вбачається з аналізу даних табл. 4, вкладення кредитних спілок до цінних паперів становлять незначні розміри та не відзначаються своїм ростом. Спеціалісти відмічають серед недоліків залучення заощаджень населення шляхом випуску облігації відсутність захисту від інфляції. Саме ці причини, на нашу думку, обумовлюють досить незначні обсяги розміщення кредитними спілками тимчасово вільних коштів в цінні папери.

Незважаючи на досить незначні обсяги вкладень кредитних спілок у цінні папери та відсутність зростання їх обсягів, на нашу думку, вони недооцінені з точки зору використання їх саме високого рівня надійності. Ця обставина обумовлює можливість використання державних облігацій в механізмі рефінансування через ДІУ як інструмент забезпечення зобов'язань кредитних спілок.

Висновки

На нашу думку, в умовах загострення фінансової кризи та її негативного впливу на платоспроможність кредитних спілок, слід активно залучати кредитні спілки, нарівні з банками до існуючих механізмів забезпечення ліквідності фінан-

сових установ та використовувати потенціал одного з виду активів кредитних спілок – державних цінних паперів.

Література

1. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2004 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dfp.gov.ua>
2. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2005 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dfp.gov.ua>
3. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2006 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dfp.gov.ua>
4. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dfp.gov.ua>
5. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dfp.gov.ua>
6. Офіційна інтернет-сторінка Інституту економічних досліджень та політичних консультацій – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.kiev.ua>.
7. Вісник кредитної кооперації. – 2008. – Вип. 6(9). – 72 с.
8. Офіційна Інтернет-сторінка Національної Асоціація Кредитних Спілок США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cuna.org> – Заголовок з екрану.
9. Офіційна Інтернет-сторінка Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua> – Заголовок з екрану.

В.М. ГЛУБОКИЙ,
аспірант, КНТЕУ

Модель економічного капіталу банку: умови впровадження та етапи реалізації

Дослідження присвячено побудові та імплементації моделі економічного капіталу в діяльність банку, а саме ідентифікації умов ефективного впровадження моделі, визначенню етапів реалізації та стадій розвитку, а також побудові структурної моделі економічного капіталу.

Исследование посвящено построению и имплементации модели экономического капитала в работу банка, а именно идентификации условий эффективного внедрения модели, определению этапов реализации и стадий развития, а также построению структурной модели экономического капитала.

Research is dedicated to the building and implementation of the economic capital model in the bank's activities, as follows: identification of the effective implementation of the model, the definition of phases and stages of

development and construction of structural models of the economic capital.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки є актуальним забезпечення високого рівня ліквідності та стійкості банків, що потребує надійної оцінки рівня адекватності капіталу, його спроможності покривати банківські ризики. Це потребує розробки та впровадження сучасних підходів до визначення адекватного рівня капіталу банку та оцінки його здатності покривати ризики банківської діяльності.

Одним із основних показників забезпечення фінансової стійкості та надійності банку є величина його капіталу. Розмір необхідного банку капіталу може бути визначений згідно з вимогами наглядових органів (регулятивний капітал) та власних розрахунків банку виходячи зі специфіки його діяльності з використанням сучасних підходів до оцінки ве-

личини ризиків (економічний капітал). Під економічним капіталом слід розуміти капітал, необхідний для покриття та захисту акціонерів від потенційних економічних втрат (неочікуваних негативних змін в економічній вартості) в межах встановленого довірчого рівня та протягом визначеного часового горизонту, які узгоджені з цільовим для банку стандартом платоспроможності. Провідні банки світу розпочали застосовувати економічний капітал для оцінки ризиків наприкінці минулого тисячоліття, проте використання даного показника вітчизняними банками на сьогодні в більшій мірі залишається фрагментарним.

Модель економічного капіталу банку покликана врахувати всі властиві банку ризики, які на сучасному етапі розвитку теорії та практики ризик-менеджменту можуть бути оцінені кількісно. При цьому мають бути переважно враховані всі існуючі взаємодії та взаємозалежності між ризик-факторами та видами ризиків, на підставі чого може бути розрахована агрегована величина економічного капіталу по банку в цілому. В свою чергу, забезпечення ефективності діяльності кожного окремого підрозділу банку потребує коректного розміщення величини економічного капіталу. Реалізація моделі економічного капіталу на сьогодні залишається украй складним завданням для будь-якого банку, враховуючи потреби у кваліфікованих кадрах, належному інформаційному та фінансовому забезпеченні. Однак, враховуючи тенденції до запровадження рекомендацій Базеля II в багатьох країнах світу, виникає об'єктивна необхідність імплементації моделей економічного капіталу в діяльність банків.

Аналіз публікацій та досліджень з проблеми. У зарубіжній науковій літературі проблеми економічного капіталу досліджуються відносно давно, проте вітчизняні науковці лише розпочинають такі дослідження. Серед українських дослідників проблем економічного капіталу слід відзначити Г.П. Бортнікова, І.Б. Івасіва, С.В. Міщенко, Л.О. Примостку, В.І. Сушко, Н.П. Шульгу [1–4] та ін.

Мета статті полягає у розкритті сутності моделі економічного капіталу банку через визначення умов ефективного впровадження моделі, етапів її реалізації у банку та стадій розвитку, а також побудову структурної моделі економічного капіталу.

Виклад основного матеріалу. Впровадження економічного капіталу в діяльність банку передбачає побудову цілісної формалізованої моделі. Модель економічного капіталу повинна ґрунтуватися на вхідній базі даних (зовнішній та внутрішній інформації кількісного та якісного характеру про ризики банку), а також параметрах та методах оцінки всіх вимірних видів ризику. Результати моделі економічного капіталу повинні бути представлені у вигляді узагальнених даних щодо агрегованої величини економічного капіталу по банку в цілому та показників економічного капіталу за визначеними індивідуальними компонентами (ризиковими позиціями, бізнесами, банківськими портфелями). Мета ре-

лізації моделі економічного капіталу полягає у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень.

Застосування економічного капіталу як у зарубіжних, так і у вітчизняних банках першочергово залежить від впровадження рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду, а особливо – другої компоненти Базель II «Наглядний процес» [5]. В рамках цієї компоненти Базельський комітет наполегливо рекомендує банкам використовувати процедури (фактично – моделі) внутрішньої оцінки достатності капіталу (ICAAP – Internal Capital Adequacy Assessment Process), які повинні, по можливості, враховувати всі види властивих банкам ризиків, що дозволить оцінити мінімально необхідний розмір капіталу. При цьому на наглядові органи покладається контроль за створення ICAAP в банках та перевірка коректності їх дії. В якості винагороди за створення та ефективного функціонування ICAAP, наглядові органи можуть надавати банкам право використовувати внутрішню оцінку потреби у капіталі в якості мінімально необхідної величини регулятивного капіталу. Така практика перш за все направлена на врахування рівня ризику банку при визначенні його потреби у капіталі. З одного боку, шляхом впровадження рекомендацій Базельського комітету наглядові органи спонукають банки до запровадження та розвитку внутрішніх моделей оцінки потреби у капіталі (моделей економічного капіталу), а з іншого – наглядові органи усвідомлюють відповідальність перед суспільством за надання дозволу на використання банками внутрішніх моделей.

Європейський комітет з банківського нагляду (CEBS – Committee of European Banking Supervisors) в рамках документа Guidelines on the Application of the Supervisory Review Process under Pillar 2 представив рекомендації інспекторам наглядових органів країн ЄС щодо проведення перевірки адекватності побудови ICAAP в європейських інвестиційних компаніях та кредитних установах [6]. Зважаючи на зміст зазначеного роз'яснювального документу та враховуючи особливості економічного капіталу, нами було визначено перелік умов, які мають виконуватися банками щодо запроваджуваних ними моделей економічного капіталу:

- модель належить банку на правах власності, а відповідальність за якість її функціонування покладено на вище керівництво;
- забезпечено відповідність моделі природі, розміру, профілю ризиків та складності діяльності банку;
- враховано усі кількісно вимірювані види ризиків;
- розроблено методичне та організаційне забезпечення, чітко визначено роль вищого керівництва;
- модель інтегрована в систему ризик-менеджменту та процес прийняття управлінських рішень;
- налагоджено процес зовнішнього аудиту та нагляду;
- впроваджена модель є всеохоплюючою, репрезентативною, враховує прогностичні показники та надає коректні результати.

Модель економічного капіталу повинна належати банку на правах власності навіть за умови того, що вона використову-

ється наглядовим органом для визначення потреби в регулятивному капіталі. Модель має бути інструментом підтримки діалогу між наглядовим органом та банком, а також між керівництвом банку та службою ризик-менеджменту, що є можливим за умови уніфікації роботи банку щодо оцінки ризиків та контролю за ними. З одного боку, адекватна внутрішня модель, яка була належним чином впроваджена та використовується банком на щоденній основі, повинна відображати всі види ризиків, які приймає на себе банк. З іншого боку, на вище керівництво покладається відповідальність за прийняті управлінські рішення на основі інформації, отриманої від служби ризик-менеджменту за результатами моделювання економічного капіталу. Вище керівництво на основі такої інформації здійснює контроль за рівнем ризику банку.

Відповідність моделі економічного капіталу природі, розміру, профілю ризиків та складності діяльності банку повинна бути забезпечена у кожному конкретному випадку. В сучасній міжнародній практиці до основних кількіснорічних видів ризику переважно відносять кредитний (ризик контрагента та трансфертний ризик), ринковий (торговий та ALM ризик), операційний та бізнесовий ризики [7]. Зазначені ризики на сьогодні можуть бути включені до моделі економічного капіталу. Рівні кожного окремого виду ризику можуть різнитися поміж банків, і тому модель повинна адекватно враховувати не лише всі характерні види ризиків, а й їх рівні.

Доречно зауважити, що модель економічного капіталу повинна бути направлена на поступове включення до розрахунків інших видів ризику, які на сьогодні не мають поширеної практики їх кількісного виміру. Одним із способів врахування цих ризиків є використання експертних оцінок, не зважаючи на те, що доцільність таких заходів все ще залишається досить спірною [7]. Окрім того, підтвердження факту включення до моделі лише кількіснорічних ризиків, не звільняє банк від зобов'язання довести факт того, що виключені з моделі ризики не можуть бути кількісно обрахованими. Дана умова повинна запобігти вибірковому підходу до включення у розрахунки лише «вигідних» для банку ризиків, моделюючи сфери лише з відносно низьким рівнем ризику.

При визначенні потреби у капіталі, необхідно врахувати потреби в капіталі за стресових умов функціонування банку на ринку. Чутливість банку до стресових ситуацій та необхідний капітал можуть бути оцінені з використанням такого інструменту як стрес-тестування. Вище керівництво та профільні комітети обов'язково повинні бути залучені до процесу складання та оцінки стрес-тестів. За умови, що банк в значній мірі є чутливим до певних видів ризику, повинні бути прийняті управлінські заходи, спрямовані на зниження залежності банку від зміни ризиків, а також налагодження постійного контролю за даними процесами.

Оскільки вище керівництво банку несе повну відповідальність за моделі економічного капіталу, воно повинне схвалити концептуальний проект моделі. Подальший розвиток моделі має здійснюватися за повної відповідально-

сті керівництва та профільних підрозділів (наприклад служби ризик-менеджменту). Методологічні припущення моделі та відповідні процедури потребують узгодження та схвалення вищим керівництвом. Вище керівництво також повинне нести відповідальність за інтеграцію моделі економічного капіталу та її результатів в культуру управління банком. Розподіл відповідальності за впровадження та розвиток моделі економічного капіталу є важливим через те, що реалізація моделі потребує значних фінансових витрат, а її результати суттєвим чином впливають на прийняття управлінських рішень в банку. Кінцеві результати моделі економічного капіталу повинні доводитись до вищого керівництва банку на періодичній та регулярній основі. Частота надання відповідної інформації залежить від швидкості змін, що передбачаються за профілем ризику банку.

Подібно до будь-якої іншої моделі, результат моделі економічного капіталу критично залежить від вхідної інформації (даних, параметрів, припущень). У свою чергу, якість інформації залежить від забезпечення точності відображення величини ризикових позицій та відповідного ризику. Тому банк повинен мати налагоджені процедури, що гарантують якість, швидкість та повноту відображення інформації. Цілісність процесу обробки даних повинна оцінюватися на регулярній основі. На додачу до проведення роботи на місцях збору та обробки інформації, витрати ресурсів та зусиль в значній мірі залежатимуть від важливості результатів моделі. Якщо за результатами моделювання не приймаються управлінські рішення, то якість вхідної інформації для проведення розрахунків економічного капіталу суттєвим чином знижується. З іншого боку, якщо результати моделювання інтегровані в процес прийняття управлінських рішень, то виникає об'єктивна необхідність у постійному моніторингу якості вхідної інформації.

Як свідчить міжнародна практика, некоректність функціонування моделі економічного капіталу може призвести до маніпулювання нею зі сторони окремих менеджерів у власних інтересах [8]. Така поведінка посадових осіб загалом може спричинити зростання рівня втрат банку. Наприклад, за умови, що ризик не є адекватно охопленим і тому є «невидимий» для моделі, фактична зміна такого ризику не призводила б до його виявлення. Тому виключним інтересом вищого керівництва банку має стати впровадження дієвої моделі, яка в повній мірі використовує коректне оцінювання та створює дієві стимули для всього персоналу банку.

Після затвердження вищим керівництвом ключових параметрів модель економічного капіталу має бути належним чином інтегрована у щоденний процес управління ризиками, зокрема в частині планування, моніторингу та контролю профілю ризику банку. До того ж модель повинна допомагати у розробці плану капіталізації за умови порушення узгодженості рівня капіталу банку та профілю ризику. Має бути створена система інформування правління банку щодо фактичного профілю ризику у порівнянні з прийнятим та затвердженим рівнем. Системи та процедури, що викори-

стовуються в операційній діяльності банку, мають бути узгоджені з моделлю економічного капіталу. Останнє відіграє особливо важливу роль у процесі інтеграції моделі економічного капіталу в систему ризик-менеджменту.

Правомірними виглядають сподівання міжнародно-активних банків щодо подальшої повної інтеграції моделей економічного капіталу в їх операційну діяльність [7]. Реалізація зазначеного може бути здійснена шляхом використання моделі економічного капіталу для розподілу ресурсів поміж структурних підрозділів, прийняття рішень за специфічними напрямками інвестування коштів, ліквідації окремих позицій, формування бюджету банку та його калькуляційних одиниць.

Окремі банки можуть прийняти рішення щодо передачі реалізації моделей економічного капіталу в цілому або її окремих елементів стороннім організаціям. При цьому ймовірно є виникнення у банку проблеми надмірної уваги зі сторони наглядового органу до такої моделі, адже Базельський комітет рекомендує запровадження саме власних моделей економічного капіталу.

Огляд та перевірка адекватності моделі економічного капіталу незалежною стороною може гарантувати, що всі кількіс-новимірні ризики належним чином ідентифіковані та оцінені і, тому, що модель надає точне відображення профілю ризику банку. Відповідно банк повинен мати незалежно функціонуючу службу ризик-менеджменту, що відповідає за створення, впровадження та підтримку його внутрішньої моделі.

Персонал, який несе відповідальність за функціонування моделі, має бути незалежним від комерційної діяльності банку, особливо коли внутрішня модель є схваленою. Персонал повинен повідомляти безпосередньо вище керівництво про всі результати моделювання, а також на постійній основі відслідковувати, чи є використовувана модель повною (усесторонньою), точною та раціональною. По мірі необхідності фахівці повинні ініціювати удосконалення моделі, а також гарантувати належний огляд усіх процесів, що передують отриманню результатів за моделлю (наприклад, збір даних, розгляд якості вхідних даних за ризиками).

На сучасному етапі розвитку банки використовують різні підходи до організації процесу затвердження моделі економічного капіталу (підтвердження її адекватності та схвалення) [9]. Пошук найбільш коректного підходу має на меті попередження неправомірного тиску зі сторони комерційних підрозділів на службу ризик-менеджменту при схваленні останньою моделі економічного капіталу. При цьому в банках підрозділ внутрішнього аудиту може приймати участь у затвердженні моделі економічного капіталу [10]. Проте може виникнути проблема недостатньої компетентності аудиторів у сфері ризик-менеджменту. Тому, якщо департаменту аудиту відводиться вагомий роль в процесі затвердження моделі, то, скоріш за все, внутрішнім аудиторам доведеться отримувати додаткову кваліфікацію. Як альтернатива за умови, що відповідальність за затвердження моделі покладена на службу ризик-менеджменту, постає потре-

ба забезпечення вимоги незалежності ідентифікованих ризик-менеджерів. Вимога незалежності ідентифікованих ризик-менеджерів полягає у їх непричетності до створення та реалізації моделі економічного капіталу. Зрештою, обидва підходи до організації затвердження характеризуються властивими їм перевагами та недоліками. Проте факт того, що окремі результати моделі економічного капіталу можуть бути використані у річних звітах, може означати, що банки будуть схильні докласти більше зусиль для забезпечення адекватності та надійності їх моделей.

Інформаційні системи банків повинні бути досліджені на предмет забезпечення моделей економічного капіталу необхідною інформацією, а безпосередньо інформація – на предмет її надійності та репрезентативності. На практиці необхідно приділяти увагу забезпеченню доступності внутрішньої та зовнішньої інформації, окремих параметрів моделі. За умови відсутності певної необхідної інформації, при реалізації моделей економічного капіталу банку доведеться покластися на суб'єктивну оцінку експертів, що миттєво знизить адекватність такої моделі.

Модель економічного капіталу доведеться переглянути за умови виявлення істотної зміни окремих значущих припущень моделі та/або методології, наприклад у результаті суттєвого коригування стратегії розвитку, виправлень показників бізнес-плану, зміни оточуючого середовища. Якщо в діяльності банку виникають нові ризики, то вони мають бути включені до моделі. Відповідно, оновлення (актуалізація) інформаційного забезпечення моделі повинне бути безперервним процесом.

Включення до моделі всіх кількісних ризиків, а також їх надійний вимір в логічній послідовності за всіма напрямками діяльності є принципово важливим питанням. Ризики повинні бути ідентифіковані, визначені кількісно та управлятися прозоро, систематично та розсудливо, зокрема, частково через використання моделі економічного капіталу. Застосовуючи модель, банку доведеться врахувати її можливі обмеження. Банк має бути здатним оцінити ризики, виміряні за допомогою моделі, використовуючи відповідну професійну експертизу. За необхідності банківські фахівці повинні скоригувати результати моделі на підставі суттєвої інформації, яка не була врахована в моделі. При цьому має існувати процедура авторизації та документального підтвердження проведення таких змін. На нашу думку, корисним буде створення інструкції з використання моделі економічного капіталу, особливо за ризиками, визначення кількісних характеристик яких є достатньо складним (наприклад ліквідності, юридичним та політичним).

Переважає більшість існуючих моделей економічного капіталу побудовані на основі використання історичних даних, а тому для них характерна значна залежність від минулих подій [8]. На нашу думку, бажаним є внесення до моделей елементів прогнозування майбутніх подій, тобто забезпечення властивості передбачення. Реалізація зазначеного може бути

здійснена за рахунок використання прогнозної інформації (наприклад, інформації, яка міститься у стратегічних планах, макроекономічних прогнозах). До того ж досить коректне прогнозування могло б бути здійснене з урахуванням розвитку подій в межах певних економічних циклів, а також із використанням сучасного інструментарію виміру величини ризиків, який базується на гіпотетичному моделюванні майбутнього (як, наприклад, метод Монте-Карло).

Банк має налагодити незалежний процес затвердження точності та послідовності моделі економічного капіталу. Складовою такого процесу може слугувати бектестінг. Модель економічного капіталу обґрунтовується при першому її застосуванні, а також (1) якщо та (2) коли вносяться зміни до моделі. В подальшому модель має проходити процеси затвердження на періодичній, регулярній основі. Такі процеси затвердження включають порівняння оцінених ризиків проти фактичних результатів. Використовувані внутрішні та зовнішні дані повинні обов'язково включати дату та джерело. Окрім того, банк повинен документувати результати затвердження та використання їх для підвищення якості аналізу ризиків. Вище керівництво повинне критично оцінювати роботу моделі та бути постійно налаштованим на подальші удосконалення, частково шляхом періодичного порівняння результатів моделі супроти оновленої внутрішньої та зовнішньої інформації щодо змодельованих ризиків.

Зрештою, на нашу думку, будь-які результати моделі економічного капіталу повинні сприйматися з певним рівнем скептицизму, адже будь-яка модель – це лише абстракція дійсності. Тому важливим є структурування та обговорення результатів моделі до початку їх використання при прийнятті управлінських рішень. Якщо наглядовий орган представив певну інформацію, що може вплинути на інтерпретацію результатів моделі економічного капіталу, вона обов'язково має бути врахована банком.

Таким чином, виконання зі боку банку сукупності представлених умов до моделі економічного капіталу, дозволить

останнім запровадити ефективну внутрішню систему оцінки ризиків та потреби в капіталі. Отримані результати за моделлю нададуть банку можливість приймати ефективні управлінські рішення з урахуванням прийнятих ним ризиків.

Реалізація моделі економічного капіталу в банку повинна включати сукупність логічно-послідовних дій. Проведене нами дослідження літературних джерел [5–12], дозволяє зробити висновок, що на сьогодні все ще відсутній єдиний підхід до процесу реалізації моделі економічного капіталу в банку. Зазвичай автори розглядають загальні етапи використання моделей за окремими видами ризиків і не виділяють комплексного підходу до впровадження внутрішніх моделей оцінки всіх видів ризику банку [7]. До найбільш змістовних робіт можна віднести працю у співавторстві К. Кларка та С. Варма [13], які виділяють чотири етапи впровадження внутрішнього процесу оцінки ризиків кредитної установи. Враховуючи дослідження зазначених авторів, нами було розроблено комплексний підхід до реалізації моделі економічного капіталу в банку (рис. 1).

Перший етап реалізації передбачає ідентифікацію найбільш суттєвих кількісних і якісних видів ризику, які на переконання вищого керівництва та фахівців служби ризик-менеджменту визначають профіль ризику банку. На даному етапі визначаються особливості побудови моделі, встановлюються пріоритети її використання в майбутньому.

На наступному етапі формується база вхідних даних моделі, визначається набір підходів кількісної оцінки ризиків, методів визначення величини економічного капіталу як на агрегованій основі, так і на рівні індивідуальних компонент. Як індивідуальні компоненти економічного капіталу визначаються окремі ідентифіковані величини капіталу, які можуть мати різний рівень формування (ризикова позиція, бізнес, банківський портфель, банк в цілому). При цьому в рамках обраних підходів оцінки ризиків приймаються припущення та виявляються потенційні проблемні зони моделі, які в подальшому потребують ви-

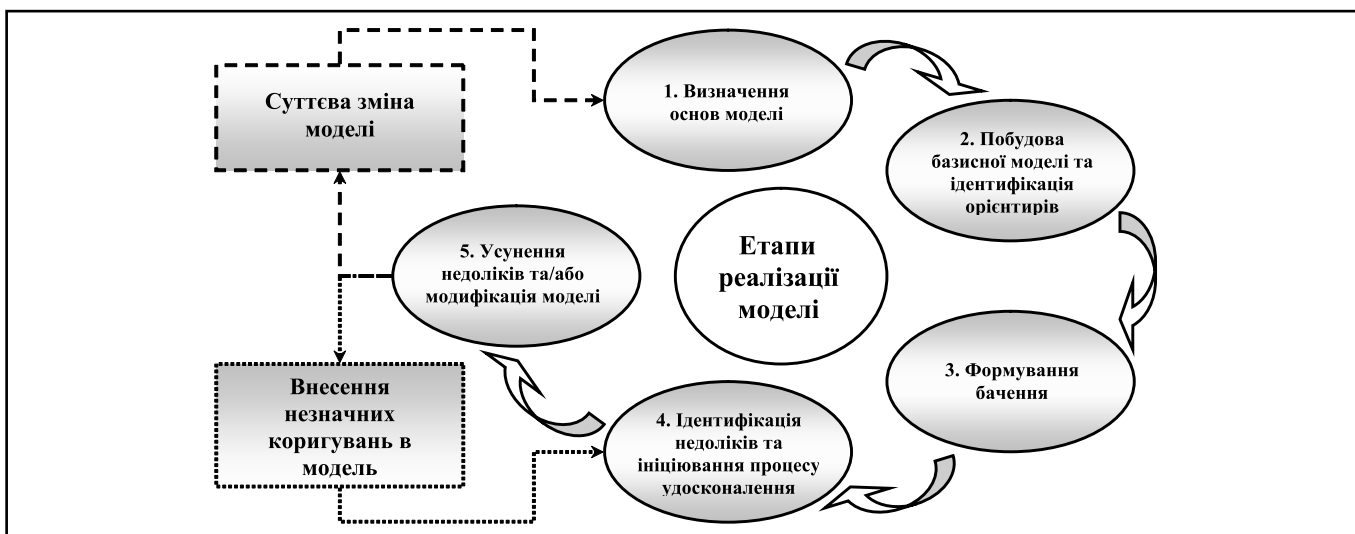


Рисунок 1. Етапи реалізації моделі економічного капіталу в банку

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

рішення. На даному етапі формується остаточне розуміння функціонування моделі.

Третій етап передбачає формування загального бачення моделі економічного капіталу, шляхом охоплення трьох ключових складових – вимірювання, управління та контролю ризиків. Модель інтегрується в загальнобанківську систему ризик-менеджменту, що сприяє впровадженню стратегічного підходу до організації управління ризиками в банку.

Етап «Ідентифікація недоліків та ініціювання процесу удосконалення» в повній мірі відповідає його назві. Фактично, в результаті реалізації попередніх етапів у керівництва та фахівців банку виникає бачення недоліків та певних неузгодженостей в роботі моделей. У кінцевому результаті приймаються рішення щодо внесення коригувань до моделі. На наступному етапі фахівцями служби ризик-менеджменту усуваються ідентифіковані на попередньому етапі незначні недоліки або ж відбувається процес уточнення моделі.

За результатами завершення п'ятого етапу, а також на підставі здійснення безперервного моніторингу роботи моделі, фахівцями з ризик-менеджменту або ж під впливом вищого керівництва, може бути ініційований процес подальшого удосконалення моделі. При цьому ми виділяємо два варіанти наступної поведінки банку. По-перше, за умови подальшого поточного виявлення незначних неточностей в роботі моделі економічного капіталу, або ж необхідності внесення певних коригувань, модель повертається на попередній етап її реалізації, де ініціюється процес удосконалення моделі. По друге, якщо ж за результатами роботи моделі виявлено значні недоліки в її функціонуванні (зокрема, отримано вихідні результати зі значним рівнем похибки від фактичного розвитку подій) або вищим керівництвом прийнято рішення про вихід на принципово новий рівень роботи моделі з використанням останніх досягнень ризик-менеджменту (зокрема, може включати кардинальну модифікацію моделі або виконання нових рекомендацій наглядових органів), то фактична реалізація моделі економічного капіталу повертається на перший представлений етап. На нашу думку, запропонований ком-

плексний підхід реалізації моделі економічного капіталу дозволить банку ефективно впровадити модель економічного капіталу у свою діяльність, а також забезпечити безперервний процес її розвитку та удосконалення.

Більш глибоке дослідження процесу реалізації моделі економічного капіталу дозволяє нам також виділити чотири умовні стадії її розвитку, кожна з яких характеризується відповідним рівнем довершеності та імплементації в діяльність банку (рис. 2).

На стадії «Впровадження» розглядаються існуючі підходи до кількісного та якісного виміру ризиків, визначаються припущення. Також ця стадія може передбачати розгляд недоліків існуючих підходів та їх удосконалення.

Стадія «Бюрократія» характеризується визначенням формальних процедур, які стосуються процесу функціонування моделі. Визначаються планові результати та сфери відповідальності учасників моделі. Результатом цієї стадії має стати формалізований набір документів, який в подальшому передається до виконання відповідальним особам.

Стадія «Управління» передбачає завершення процесів удосконалення моделі, яка має стати повноцінною та завершеною. Модель економічного капіталу повинна забезпечити отримання об'єктивної незалежної оцінки результатів роботи комерційних підрозділів банку.

На останній стадії модель економічного капіталу інтегрується в систему управління банком в якості дієвого інструменту для прийняття управлінських рішень. Стадія «Інтеграція» – це повноцінна робота моделі у складі системи управління банком з метою зростання доданої вартості для акціонерів.

Результати проведених досліджень, дозволили сформулювати розуміння природи та ролі окремих складових моделі економічного капіталу.

Структура моделі має включати три послідовні залежні блоки:

– механізм визначення економічного капіталу за індивідуальними компонентами;

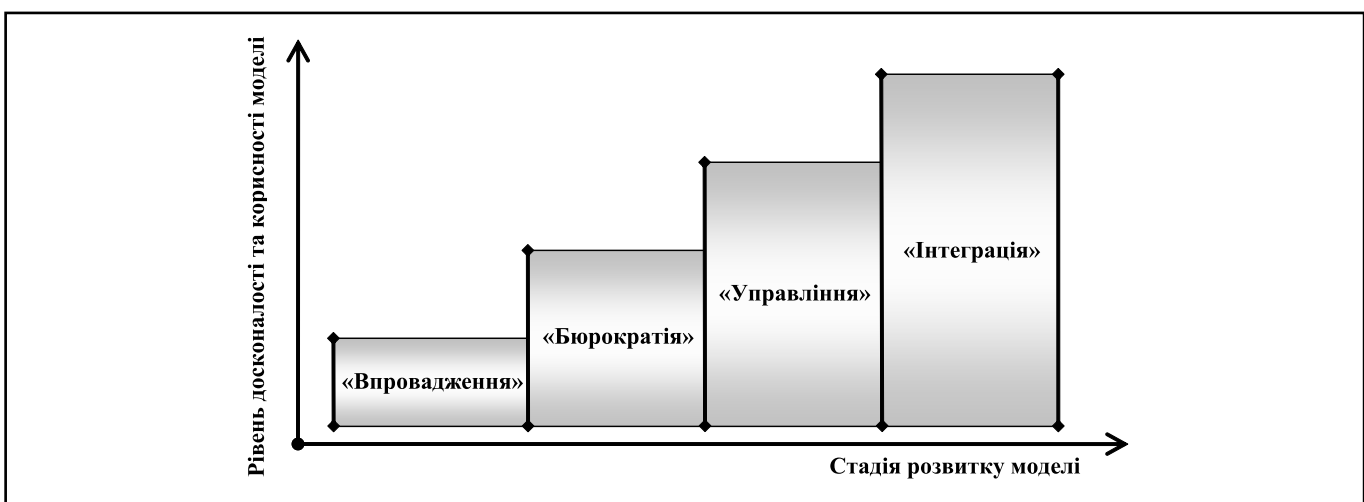


Рисунок 2. Стадії розвитку моделі економічного капіталу в банку

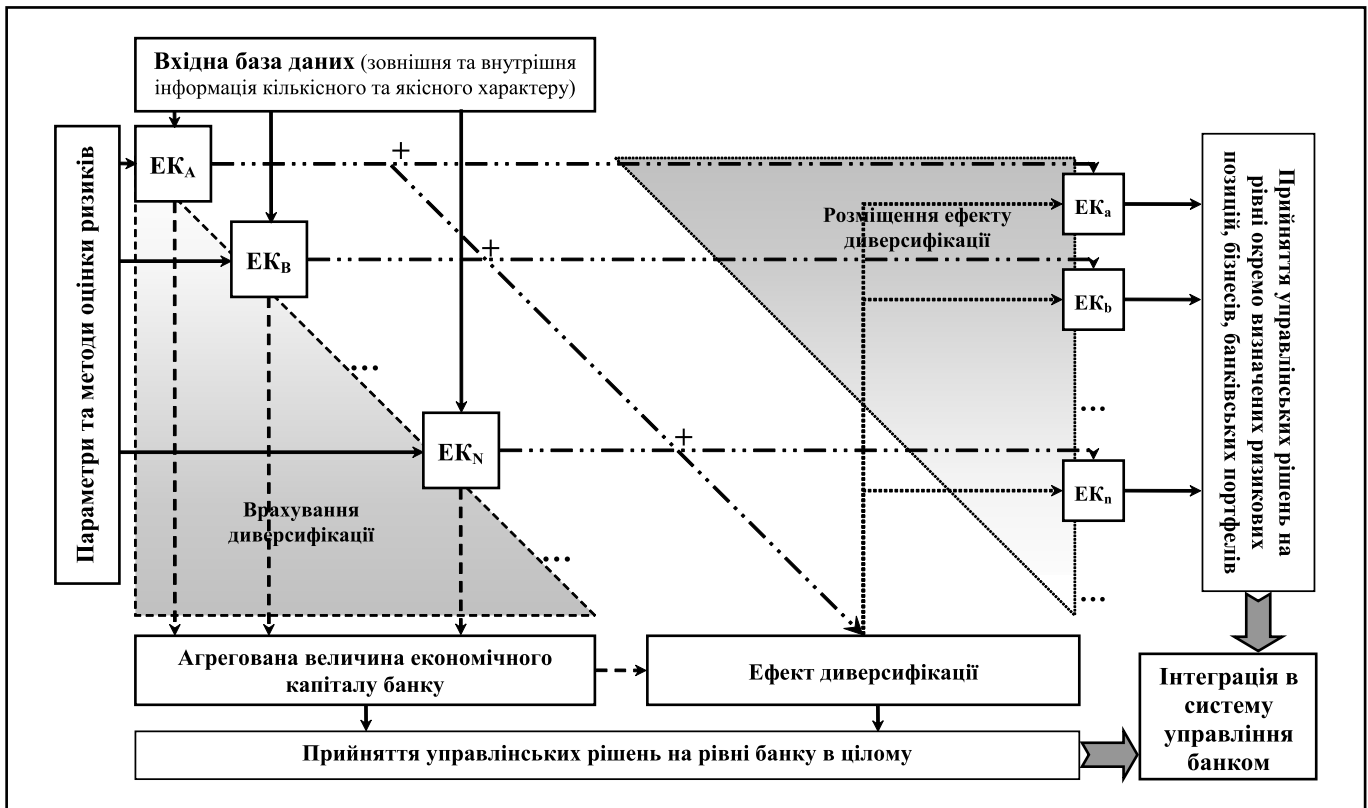


Рисунок 3. Структурна модель економічного капіталу

– алгоритм розрахунку агрегованої величини економічного капіталу;

– підходи до розміщення ефекту диверсифікації за індивідуальними компонентами.

Власне бачення структурної моделі економічного капіталу наведено на рис. 3. Оскільки метою даного дослідження є побудова структурної моделі, то на рисунку представлено лише вхідні параметри моделі, проміжні результуючі складові, а також кінцева мета моделі економічного капіталу – процес прийняття рішень та поступова інтеграція у систему управління банком.

Таким чином, вхідний базис моделі включає складові: база даних і параметри та методи оцінки ризиків. На підставі зазначених складових визначається величина економічного капіталу за кожною ідентифікованою компонентою (EK_N). З урахування диверсифікації між індивідуальними компонентами розраховується агрегована величина економічного капіталу банку. При подальшій оцінці величини ефекту диверсифікації враховується проста сума всіх EK_N та агрегована величина економічного капіталу банку. Наступним кроком реалізації моделі є визначення скоригованих на частку ефекту диверсифікації показників економічного капіталу за окремими компонентами (EK_n). Таким чином, первинним результатом моделі економічного капіталу виступатимуть, з однієї сторони, агрегована величина економічного капіталу та загальний розмір ефекту диверсифікації, а з іншої сторони – показники економічного капіталу за ідентифікованими компонентами. Перший блок інфор-

мації на агрегованій основі в подальшому може бути використаний для прийняття управлінських рішень по банку в цілому, а показники за індивідуальними компонентами – для прийняття управлінських рішень на рівні окремо визначених ризикових позицій, бізнесів, банківських портфелів.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що запровадження рекомендацій Базельського комітету шляхом зосередження уваги на внутрішніх системах вимірювання ризиків в рамках другої компоненти Базеля II робить акцент на необхідності реалізації в банках моделей економічного капіталу. В процесі реалізації моделі банк повинен дотримуватись сукупності умов, виконання яких дозволить запровадити ефективну внутрішню систему оцінки ризиків та потреби в капіталі. Отримані результати за моделлю надають банку можливість приймати ефективні управлінські рішення з урахуванням прийнятих ризиків.

Одержані результати свідчать, що реалізація моделі економічного капіталу має містити сукупність послідовних етапів, виконання яких надасть банку можливість ефективно впровадити модель у свою діяльність, а також забезпечити безперервний процес її розвитку та удосконалення. Дослідження процесу реалізації моделі економічного капіталу також дозволило виділити чотири умовні стадії її розвитку, кожна з яких характеризується відповідним рівнем довершеності та імплементації в діяльність банку. Запропонована в роботі модель економічного капіталу надає загальне уяв-

лення про процес визначення як агрегованої величини, так і індивідуальних показників економічного капіталу. При цьому реалізується принцип комплексності, який забезпечує можливість переходу від початкової вхідної інформації по банку до безпосереднього прийняття управлінських рішень як на загальнобанківському рівні, так і на рівні окремих ризикових позицій, бізнесів, портфельів.

Ураховуючи викладене, а також спираючись на світову банківську практику, можна зробити висновок про практичну доцільність використання в діяльності вітчизняних банків моделей економічного капіталу з метою забезпечення достатнього рівня ліквідності та стабільного функціонування банківської системи України.

Література

1. Управління банківськими ризиками: Навч. посіб. / [Л.О. Примостка, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
2. Івасів І.Б. Вартість банку: теорія та управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І.Б. Івасів. – К., 2009. – 32 с.
3. Міщенко С. Сутність економічного капіталу та його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку / С. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 1. – С. 58–64.
4. Шульга Н.П. Банківський контролінг: теорія, методологія, практика: [монографія] / Н.П. Шульга. – К.: КНТЕУ, 2004. – 326 с.

5. International convergence of capital measurement and capital standards: A revised framework / Basle Committee on Banking Supervision. – S. 1., 2004 [June].

6. Guidelines on the Application of the Supervisory Review Process under Pillar 2 / Committee of European Banking Supervisors (CEBS revised, 25 January). – 2006. – 43 p. – (<http://www.c-ebis.org/>).

7. Range of Practice and Issues in Economic Capital Modeling / Basle Committee on Banking Supervision. August 2008. – 65 p.

8. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / [В.Е. Барбаумов, М.А. Рогов, Д.Ф. Щукин и др.]; под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. – [2-е изд.; перераб. и доп.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 878 с.

9. Dev A. Economic Capital. A Practitioner Guide / Ashish Dev. – London: Risk Publishing, 2004.

10. Lelyveld I. van. Economic Capital Modelling: Concepts, Measurement and Implementation / Iman van Lelyveld. – London: Risk Publishing, 2006.

11. McNeil A.J. Quantitative Risk Management: Concepts, Techniques, and Tools / A.J. McNeil, R. Frey, P. Embrechts. – Princeton: Princeton University Press. – 2005.

12. Matten C. Managing bank capital: Capital allocation and performance measurement / C. Matten. – [2nd ed.]. – Chichester: John Wiley & Sons, Ltd., 2000.

13. Clark C. J. Strategic Risk Management: The New Competitive Edge / C.J. Clark, S. Varma // Long Range Planning. – 1999. – No 32 (4). – P. 414–424.

Н.О. РИБАЛКО,
аспірант, Європейський університет

Курортний депозит – інструмент фінансового забезпечення санаторно-курортних закладів

Досліджено особливості функціонування санаторно-курортних підприємств. Проаналізовано вплив сезонності на динаміку валового доходу та чистого прибутку. Запропоновано шляхи подолання негативного впливу на діяльність підприємств чинника сезонності. Розраховані результати впровадження «курортного депозиту».

Исследованы особенности функционирования санаторно-курортных предприятий. Проанализировано влияние сезонности на динамику валового дохода и чистой прибыли. Предложены пути преодоления негативного влияния на деятельность предприятий фактора сезонности. Рассчитаны результаты внедрения «курортного депозита».

The features of functioning of resort's enterprises are explored. Influence of seasonality is analysed on the dynamics of gross receipt and net income. The ways of overco-

ming of negative influence of factor of seasonality on activity of enterprises are offered. The results of introduction of resort deposit are calculated.

Постановка проблеми. Найбільш специфічною рисою діяльності санаторно-курортних підприємств є сезонність попиту. Наслідки впливу чинника сезонності безпосередньо позначаються на діяльності цих підприємств, а саме:

- надходження доходів відрізняється крайньою нерівномірністю;
- через низький попит на рекреаційні послуги в зимовий період, підприємства вимушені відправляти частину персоналу у неоплачувану відпустку. Таким чином, при формальній наявності місця роботи, співробітники підприємств є, по суті, безробітними декілька місяців на рік;
- дефіцит грошових коштів підштовхує підприємства до підвищення цін на свої послуги.

Сезонність – об'єктивний чинник, обумовлений кліматичними умовами, наслідком якого є дефіцит фінансових ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сезонність у діяльності санаторно–курортних підприємств досліджена у працях І.О. Федорова, Н.В. Старостенко, І.М. Пожарицької, Н.Н. Канаєвої, Н.І. Лихиної, Г.О. Ворошилової, Г.М. Алейникової, Н.В. Педоренко, А.А. Солов'єва.

Невирішені частини проблеми полягають у тому, що недостатньо уваги приділяється пошуку методів та інструментів, які дозволять зменшити залежність фінансового стану санаторно–курортних підприємств від «якості сезону» – кількості відпочиваючих та обсягу продаж рекреаційних послуг за червень–серпень.

Мета статті полягає в розробці таких інструментів, які при використанні у процесі формування фінансових ресурсів дозволять «вирівняти» процес надходжень грошових коштів протягом року та подолати негативні наслідки сезонності.

Виклад основного матеріалу. Сезонність не залежить від діяльності і зусиль самих підприємств – вони не в змозі вплинути яким–небудь чином на кліматичні умови регіону. Однак, сезонний характер діяльності підприємств санаторно–курортного комплексу впливає на забезпеченість фінансовими ресурсами цих підприємств. На це вказують чисельні публікації [2–4, 6, 7]. Сутність сезонності полягає в наступному: підприємства працюють з повним завантаженням тільки три–чотири місяці на рік. «Сезонність... викликається двома чинниками: природними часовими відмінностями (температура, вологість повітря та води, кількість опадів) та соціалізованими факторами (час канікул, відпусток, релігійні свята, традиційні традиції...). ...В курортних зонах, де переважає натуральне кліматолікування, негативний прояв сезонності чуттєво позначається на заповнюваності санаторіїв, пансіонатів, готелів... Головний контингент відпочиваючих в несезон складають пенсіонери та інші слабо захищені версти населення, які отримали соціальні путівки» [1, с. 171, 172].

Сезонність діяльності вітчизняних курортів об'єктивно обумовлена кліматичними умовами. Ї хоча умови для лікування та профілактики не змінюються протягом року рекреанти віддають перевагу відпочинку влітку. Наприклад, в Криму «...доходи турагентств у вересні 2004 року перевищували січневий рівень в 43 рази; ...пік сезонності санаторних закладів приходився на вересень, доходи за цей місяць

перевищили січневі показники в 20 разів, сумарний обіг трьох літніх місяців склали дві третини обороту за 10 місяців 2004 року» [5, с. 72].

Проаналізувавши дані поквартальної звітності санаторно–курортних підприємств, ми можемо зробити висновок, що дисбаланс валового доходу є дуже значним (табл. 1).

Як видно з даних табл. 1, найвища межа валового доходу досягається по результатах третього кварталу, тобто з 1 липня по 30 вересня кожного року. Винятком є підприємство Д – «пік» надходжень спостерігається у четвертому кварталі року, однак чітко простежується їхній дисбаланс протягом року. Період з 1 січня по 30 березня та з 1 жовтня по 31 грудня характеризується найнижчими показниками. Тобто емпіричним шляхом доведено, що санаторно–курортні підприємства «потерпають» від нестачі ресурсів у осінньо–зимовий період. Результатом є відсутність коштів для фінансування довгострокових програм і проектів розвитку.

Динаміка валового доходу прямо пропорційно впливає на обсяг та динаміку чистого прибутку. Дослідимо взаємозв'язок валового доходу та чистого прибутку санаторно–курортних підприємств за допомогою кореляційно–регресійного аналізу (табл. 2).

За даними табл. 2 ми можемо зробити висновок, що взаємозв'язок обсягу валового доходу та чистого прибутку є доведений.

Сезонність роботи наносить величезні втрати санаторно–курортному комплексу і тісно пов'язаних з ним суміжних виробництв. Це очевидно, оскільки нерівномірно використовується устаткування і робоча сила, завантажуються транспорт, підприємства харчової промисловості і торгівлі – вся інфраструктура курортного регіону.

Для подолання дисбалансу грошових надходжень (та дефіциту фінансових ресурсів) ми пропонуємо використання курортного депозиту як варіанту оплати рекреаційних послуг.

На даний момент часу розподіл санаторних путівок здійснюється за двома варіантами:

– часткове покриття вартості рекреаційних послуг за рахунок коштів Фонду соціального страхування, профспілок, підприємств тощо. Цей спосіб оплати дозволяє отримати необхідні рекреаційні послуги найменш забезпеченим верствам населення;

– повна оплата путівки покупцем. В цьому випадку особа самостійно вибирає час поїздки, її тривалість і конкретний

Таблиця 1. Розподіл валового доходу санаторно–курортних підприємств (поквартально протягом 2007–2008 років)*

Підприємство	Роки									
	2007					2008				
	1	2	3	4	За рік	1	2	3	4	За рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
А	13,0	447,4	1886,9	12,0	2359,3	0	226,3	2187,7	0	2414,0
Б	0,2	338,6	2313,2	0,2	2652,2	0,3	1000,2	–	–	1000,5
В	0	178	312	54	544	0	322	712	0	1034
Г	0	256,7	1907,6	0	2164,3	0	278,4	2901,6	0	3180
Д	475,5	1096,5	1811,8	2414,9	5798,7	1388,8	620,6	2149,6	2658	6817

* Назви підприємств не наводяться з етичних міркувань.

Таблиця 2. Результати кореляційно–регресійного аналізу зв'язку валового доходу та чистого прибутку санаторно–курортних підприємств

Коефіцієнт детермінації	Показник Стьюдента		Показник Фішера		Висновок
	нормативне	розрахункове	нормативне	розрахункове	
0,7705	Більше 2,845	7,9812	Більше 3,0	5,7	Доведено зв'язок між признаками у генеральній сукупності

санаторій. Цей спосіб покупки рекреаційних послуг доступний більш забезпеченим верствам населення. Більшість відпочиваючих, що самостійно оплачують рекреаційні послуги вибирають, як час відпочинку, саме літо. Таким чином, основна частина доходів поступає в період літнього сезону.

За умови використанні курортного депозиту суб'єктами економічних відношень є:

- потенційний відпочиваючий або особа, яка бере на себе оплату рекреаційних послуг;
- підприємство санаторно–курортного комплексу;
- працедавець потенційного відпочиваючого;
- банківські установи.

При здійсненні платежу за рекреаційні послуги через курортний депозит відбуваються наступні дії визначених вище суб'єктів:

1) потенційний відпочиваючий здійснює вибір місця відпочинку (санаторій), час і тривалість оздоровчого курсу;

2) санаторій визначає вартість цього курсу і передає інформацію потенційному відпочиваючому;

3) останній визначає термін виплати необхідної суми і передає необхідні документи на місце роботи;

4) у певні проміжки часу (наприклад, кожного місяця або раз у квартал тощо) із заробітної плати потенційного відпочиваючого або особи, яка бере на себе оплату рекреаційних послуг перераховується необхідна сума коштів в оплату майбутнього оздоровчого курсу. Якщо ця особа не працює або здійснює платежі самостійно (без участі підприємства), то перерахунок відповідних коштів відбувається через банківські установи;

5) після закінчення заздалегідь визначеного часу і повної виплати вартості рекреаційних послуг потенційний відпочиваючий має право скористатися сплаченими послугами.

Курортний депозит – це продаж послуг санаторно–курортних підприємств з використанням тих самих ресурсів, що й при звичайному продажі. Різниця між традиційними способами реалізації та курортним депозитом проявляється

у часі зарахування коштів на банківські рахунки підприємств – одноразово (традиційний продаж) або протягом року (курортний депозит).

Організація процесу купівлі–продажу санаторно–курортних послуг з використанням курортного депозиту представлена на рисунку.

Потенційний рекреант отримує дохід від свого працедавця, який зменшено на суму виплат по курортному депозиту (1). Підприємство – працедавець у визначені періоди часу перераховує відповідну частину курортного депозиту (2) шляхом безготівкових розрахунків через свій банк – банківська установа А – до банку, в якому обслуговується санаторно–курортне підприємство – банківська установа Б (3). Санаторно–курортне підприємство має вільний доступ до перерахованих коштів (4). Додаткові фінансові можливості для санаторно–курортного підприємства відкривають договірні відносини з банком з умовою автоматичного зарахування цих коштів на депозитний рахунок до запитання.

Шляхом теоретичного дослідження та емпіричного аналізу нами було доведено вагомість впливу чинника сезонності на результативність діяльності санаторно–курортних підприємств. Ми запропонували використання «курортного депозиту» для зменшення дисбалансу надходжень досліджених підприємств. Визначимо, як це вплине на результативність їхньої діяльності. Для забезпечення об'єктивності змоделюємо результати діяльності кожного окремого підприємства, дослідженого при аналізі впливу на їхню діяльність чинника сезонності. Для моделювання нами використано метод кореляційно–регресійного аналізу: отримано значення коефіцієнтів кореляції, детермінації та рівняння, яке характеризує взаємозв'язок впливу зміни обсягу валового доходу на чистий прибуток. За допомогою засобів Microsoft Excel нами отримано наступні дані, які віддзеркалені у табл. 3.

За даними табл. 3 значення коефіцієнту детермінації характеризує значний зв'язок досліджених показників. За умови використання курортного депозиту, при збережен-

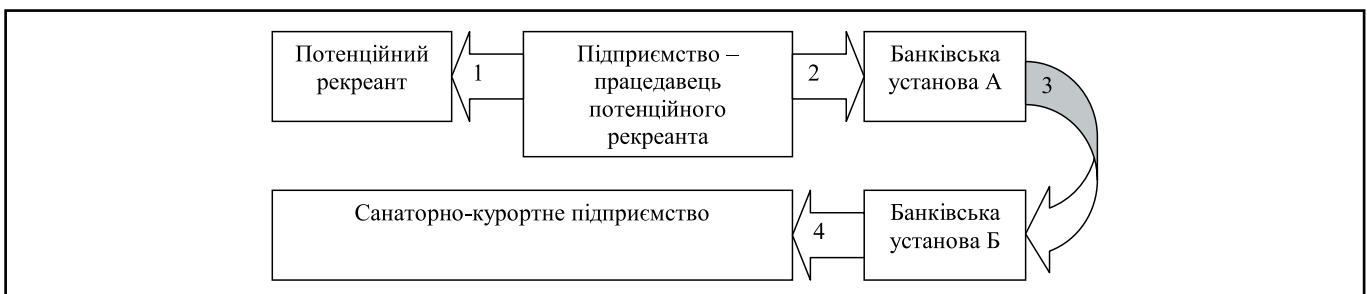


Схема організації розрахунків (грошового обігу) за умови купівлі–продажу санаторно–курортних послуг з використанням курортного депозиту

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Результати перерозподілу валового доходу санаторно-курортних підприємств при впровадженні курортного депозиту

Валовий дохід		Чистий прибуток		Коефіцієнт детермінації
a*	б**	а	б	
1	2	3	4	5
Підприємство А				
2007				
13	89,825	-379,3	-410,123	0,984188
447,4	1089,825	-300,8	25,57675	
1886,9	1089,825	383,7	25,57675	
12	89,825	-472,6	-410,123	
2359,3	2359,3	-769	-769,093	
2008				
0	203,5	-378	-221,568	0,68172
226,3	1003,5	-417,7	7,5524	
2187,7	1003,5	367,7	7,5524	
0	203,5	0	-221,568	
2414	2414	-428	-428,03	
Підприємство Б				
2007				
0,2	563,05	-169,4	-31,7907	0,94225
338,6	763,05	-2	21,14934	
2313,2	763,05	418,4	21,14934	
0,2	563,05	-268,3	-31,7907	
2652,2	2652,2	-21,3	-21,2827	
Підприємство В				
2007				
0	136	-60	5,0006	0,884601
178	136	18	5,0006	
312	136	62	5,0006	
54	136	0	5,0006	
544	544	20	20,0024	
2008				
0	258,5	-66	26,7523	0,882539
322	258,5	70	26,7523	
712	258,5	118	26,7523	
0	258,5	-15	26,7523	
Підприємство Г				
2007				
0	341,075	-150,7	-95,1678	0,981009
256,7	741,075	-165,1	32,91222	
1907,6	741,075	412,3	32,91222	
0	341,075	-220,9	-95,1678	
2164,3	2164,3	-124,4	-124,511	
2008				
0	495	-191,3	-210,775	0,732277
278,4	1095	-800,9	32,225	
2901,6	1095	812,2	32,225	
0	495	-177	-210,775	
3180	3180	-357	-357,1	
Підприємство Д				
2008				
1388,8	1204,25	-263,9	-185,896	0,815285
620,6	2204,25	-283	62,20443	
2149,6	2204,25	166,4	62,20443	
2658	1204,25	133	-185,896	
6817	6817	-247,5	-247,382	

* Емпіричні дані. ** Розрахункові дані.

ні загального обсягу валового доходу, можна зменшити обсяг чистого збитку по окремих кварталах. У деяких випадках спостерігається перетворення чистого збитку на чистий прибуток: підприємства А, Б, В, Д – другий квартал року; підприємство В – стійкий обсяг чистого прибутку протягом року.

Висновки

Підприємства санаторно-курортного комплексу виконують важливу суспільну функцію – оздоровлення населення. Однак, об'єктивний чинник – сезонність – негативно позначається на їхній діяльності, наслідком чого є дефіцит фінансових ресурсів. Нами запропоновано використання курортного депозиту. Отримані у табл. 3 результати свідчать про спроможність курортного депозиту забезпечити санаторно-курортні підприємства ресурсами у другому кварталі року, який є дуже важливим періодом, так як відбувається підготовчі роботи до нового сезону – оновлення номерного фонду, інтер'єру, устаткування, впорядкування територій санаторно-курортних підприємств.

Отримані, в результаті використання курортного депозиту, власні кошти, дозволяють зменшити залежність від банківського кредитування й провести необхідні підготовчі заходи за власний рахунок, що дозволяє уникнути витрат по обслуговуванню банківського кредиту.

Література

1. Алейникова Г.М., Основные направления снижения влияния факторов сезонности в туризме / Г.М. Алейникова, Н.В. Федоренко // Вісник ДІТБ. – 2005. – №9. – С. 170–175.
2. Ворошилова Г.О. Дослідження асортименту туристичних послуг у м. Варна (Болгарія) // Регіональні проблеми розвитку туризму та рекреації: Зб. наук.пр./НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень; Ред. кол.: Мамутов В.К. (відп. ред.) та ін. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд». – 2005. – С. 341. – С. 171–182.
3. Канаева Н.Н. Совершенствование методов управления неорганизованным отдыхом в Крыму / Н.Н. Канаева, Н.И. Лыхина // Вестник физиотерапии и курортологии. – 2003. – №2. – С. 146–149.
4. Пожарицкая И.М. Методы анализа сезонности расходов в туризме // Вестник физиотерапии и курортологии. – 2003. – №2. – С. 145–146.
5. Соловьев А.А. Суть, назначение и роль рекреации в АПК // Культура народов Причерноморья. – 2005. – №4, Т. 1. – С. 70–72.
6. Старостенко Н.В. Бюджеты моногалузевих міст із сезонними фінансовими потоками: проблеми і шляхи розв'язання // Економіка і прогнозування. – 2004. – №1. – С. 98–109.
7. Федоров І.О. Оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств санаторно-курортного комплексу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / І.О.Федоров. – Суми, 2002. – 19 с.

М.Ю. АВКСЕНТЬЄВ,
аспірант, НДЕІ

Аналіз розвитку механізмів державно-приватного партнерства в країнах, що розвиваються, в період з 1990 по 2001 рік

Розглядається розвиток ДПП у період з 1990 по 2001 рік та реакція механізмів ДПП на кризу 1998 року.

Рассматривается развитие государственно-частного партнерства в период с 1990 по 2001 год и реакция механизмов ГЧП на кризис 1998 года.

Постановка проблеми. Дев'яності роки ХХ століття характеризувалися активним поширенням механізмів ДПП в світі, та насамперед у країнах, що розвивалися на той час. Саме цей період дав поштовх для залучення приватного капіталу до інфраструктурних проєктів, коли відкрилися ринки пост соціалістичних країн та мало розвинутих держав. У 132 країнах, що за кваліфікацією Світового банку відносилися до країн із малим чи середнім рівнем доходів населення, були запроваджені технології державно-при-

ватного співробітництва, в 57 з них таке співробітництво було впроваджено більш ніж в трьох секторах економіки. Маючи привабливі ризи, механізми ДПП розвивалися доволі швидкими темпами до кризи 1998 року. Криза досить сильно вдарила по економіці країн, що розвивалися та обмежила можливості у реалізації інфраструктурних проєктів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз розвитку механізмів ДПП у країнах, що розвивалися, здійснювався групою Світового банку, що розробила багато аналітичного матеріалу з приводу ефективності ДПП в різних секторах інфраструктури та регіонах світу.

Мета статті – дослідити основні риси розвитку ДПП у країнах, що розвивалися у період з 1990 по 2001 рік, виявити сектори, де механізми ДПП були найбільш ефективними, та з'ясувати, які риси ДПП допомагають інве-

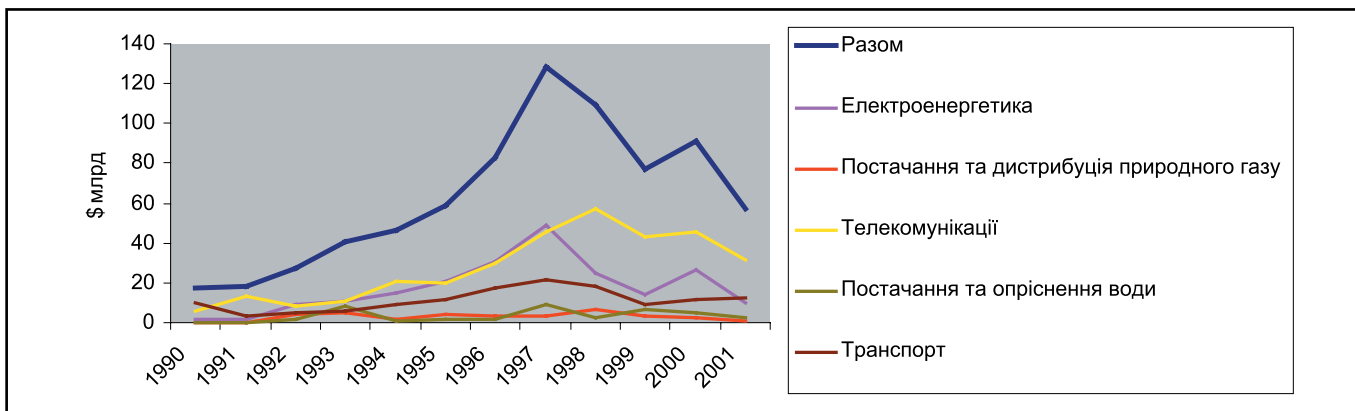


Рисунок 1. Інвестиції в інфраструктурні проекти з приватним втручанням, за галузями

стиційним проектам вижити в умовах фінансово-економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. В період з 1990 по 2001 рік приватний сектор взяв на себе ризик спорудження або управління у майже 2500 інфраструктурних проектах, що залучили \$750 млрд. інвестицій¹. Ці проекти були реалізовані за допомогою різних технологій співпраці: контракти з управління, відчуження власності, спорудження-управління-володіння та спорудження-управління-передача. Приватні інвестиції в інфраструктурні проекти стабільно зростали з 1990 по 1997 рік (рис. 1).

Як бачимо, через кризу 1998 року такі інвестиції мали тенденцію до зменшення в наступні чотири роки, окрім 2000 року, коли відбулося підвищення кількості таких інвестицій з \$77,2 млрд. до \$90,8 млрд. Але це підвищення відбулося за рахунок однієї галузі, а саме електроенергетики. Варто зазначити, що лише транспортна галузь мала стабільну тенденцію до зростання після 1999 року. Телекомунікаційна галузь виявилася найбільш захищеною від кризи, і мала найменше максимальне падіння галузі, що було зафіксовано в 2001 році на рівні 30%. Постачання води мало найбільше річне падіння серед усіх галузей в 1998 році, коли рівень інвестицій в цю галузь ледь перевищив 25% від рівня 1997 року. Разом в інфраструктурні проекти з приватним втручанням було інвестовано \$754 млрд. Структура таких інвестицій характеризує тодішні потреби країн, що розвиваються, в телекомунікаціях, електроенергетиці та модифікації транспортних систем (рис. 2). Як бачимо, 90% всіх інвестицій в інфраструктуру з приватним втручанням припадають саме на ці три галузі. Опріснення води та проекти газопостачання акумулювали лише по 5% від загального обсягу проектів ДПП в країнах, що розвиваються.

Якщо ж проводити аналіз обсягів інвестування в проекти ДПП по окремих країнах, то безумовним лідером в 90-х роках є Бразилія, яка реалізувала 203 проекти ДПП, загальна вартість яких становила \$135,4 млрд. (табл. 1). Китай реалізував більшу кількість проектів, а саме 283, але їхня загальна вартість сягнула лише \$53,8 млрд. Така ситуація виникає через те, що в Китаї середня вартість проекту ДПП є найменшою з усіх десяти найбільших за обсягами

реалізації проектів ДПП країн світу, і становить \$190 млн. Тоді як в Південній Кореї, що є лідером за показником середньої вартості проекту, цей показник становив \$1,28 млрд. Середня світова вартість проекту ДПП в 1990–2001 роках становила \$302,4 млн., тоді як в країнах лідерах за обсягами впровадження технологій ДПП вона сягала більше \$428 млн. Варто додати, що зазначені країни-лідери реалізували майже половину всіх світових проектів ДПП, а за обсягами інвестування акумулювали 68% усіх інвестицій в проекти з використанням технологій ДПП. Аналізуючи дані, наведені в табл. 1, можна зробити висновок, що технології ДПП у 1990–2001 роках сконцентрувалися в країнах, яким були притаманні наступні риси: швидкий темп зростання ВВП, курс уряду на лібералізацію економіки, малий розвиток інфраструктурних галузей. Це абсолютно відповідає логіці міжнародного руху капіталу, коли гроші шукають нові ринки, що мають малі бар'єри для входження та великий потенціал росту, а технології ДПП забезпечують суттєве зменшення ризикованості проектів.

З табл. 2 видно регіональне розташування проектів ДПП в 1990–2001 роках. Країни Південно-Східної Азії та Латинської Америки централізували разом \$571 млрд. інвестицій (210 та 360 мільярдів відповідно), або 76% усього капіталу, інвестованого в інфраструктурні проекти з приватним втручанням. Третє місце посідає Європа та Центральна Азія, де за 90-ті роки ХХ століття було реалізовано проектів ДПП на суму \$97,1 млрд. При цьому тенденція в цьому регіоні чітко відображає загальну тенденцію розвитку та реалізації інфраструктурних проектів відображену у рис. 1: постійне підвищення до 1998 року, спад у 1999 році та стрімкий більш ніж у два рази (з \$10 млрд. до \$23 млрд.), підйом у 2000 році, за яким слідував 72-відсотковий спад в 2001. Саме цей регіон відповідальний за підйом 2000 року, коли інвестиції в Європі та центральній Азії зросли на 13 мільярдів доларів США і склали 94% від світового зростання на фоні стабільності інших регіонів. Але разом

¹ За цінами 2001 року, що були обраховані з використанням індексу споживчих цін США. Ці цифри включають всі інвестиції в інфраструктурні проекти з приватним капіталом, а не виключно приватні інвестиції.

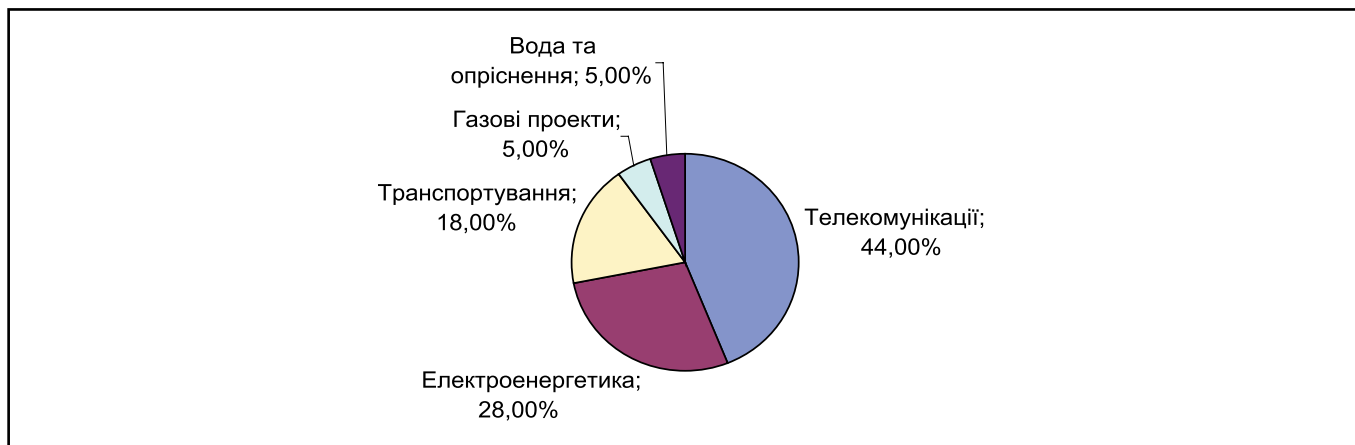


Рисунок 2. Структура інвестицій в інфраструктурні проекти з приватним втручанням (1990–2001 роки)

Таблиця 1. Десять найбільших країн, що розвиваються, за обсягом реалізованих проектів ДПП у період з 1990 по 2001 рік

Країна	Вартість проектів, \$ млрд.	Кількість проектів	Середня ціна проекту, \$ млн.
Бразилія	135,4	203	666,995
Аргентина	82,6	165	500,606
Мексика	60,0	130	461,538
Китай	53,8	283	190,106
Малайзія	36,6	63	580,952
Республіка Корея	33,2	26	1 276,923
Філіппіни	32,1	67	479,104
Індонезія	28,9	67	431,343
Індія	27,7	122	227,049
Таїланд	23,9	74	322,973
Разом перші 10	514,2	1200	428,812
Разом всі країни	754,2	2494	302,406

з країнами Латинської Америки Європа та Центральної Азії забезпечили 92% (\$15,1 млрд. та \$16,4 млрд. відповідно) падіння 2001 року. Цікаво, що в галузевому розрізі зростання 2000 року (\$13,6 млрд.) було на 88 відсотків (\$12 млрд.) забезпечено проектами в галузі електроенергетики. Тож можна припустити, що саме проекти в електроенергетиці стали основою зростання інвестицій у країни Європи та Центральної Азії у 2000 році і саме спад цих проектів на \$16,4 млрд. у 2001 році значною мірою обумовив 72-відсоткове падіння інвестицій у регіон. Від кризи 1998 року в розрізі проектів ДПП найбільше постраждали країни Південно-Східної Азії, де відбулося найбільше зменшення інвестування в інфраструктуру на 70,5%.

Таке зменшення відображає характер кризи 1998 року, що найбільше вдарила саме по країнам цього регіону. Але зростання економік східних країн допомогло регіону під час наступної хвилі зменшення інвестицій у 2001 році, втратити лише 8% від рівня 2000 року. Менше втратила лише Африка – 0,8% відповідно. З табл. 2 також видно, що до кризи 1998 року інвестиції в інфраструктурні проекти з використанням принципів ДПП зростали швидкими темпами. Середньорічне збільшення таких інвестицій у світі до 1998 року становило 33,93%. Лідером за цим показником є Африка, де такі інвестиції за рік в середньому зростали на 365,23%.

За показником кількості інвестицій на душу населення серед країн що розвиваються за період з 1990 по 2001 рік лідером була Аргентина, де на одного мешканця припадало \$2203 інвестицій в інфраструктуру. Також в п'ятірку лідерів за цим показником входили Болгарія, Малайзія, Панама та Чилі.

Також в 90-х роках ХХ століття відбулася тенденція розширення географії використання механізмів ДПП. Так у 1990 році 10 найбільших за обсягами залучення інвестицій у інфраструктуру країн сконцентрували 98% усіх інвестицій. Тоді як у 2001 вони мали вже 67% від загальноінвестованого капіталу. Всього ж вони за 10 років залучили 68% капіталу, що спрямовувався на розвиток інфраструктури країн, що розвивалися, як видно з табл. 1.

За структурою контрактів у період, що розглядається, переважали проекти приватизації та інвестицій в нові об'єкти. Лише в країнах Латинської Америки та Південно-Східної Азії була хоч і не велика але суттєва частка проектів з управлінням.

Якщо ділити країни, які мали статус таких, що розвиваються у 1990–2001 роках на три групи за таким показником як ВНП на душу населення, то найбагатші з них отримали 60% від усіх інвестицій спрямованих у інфраструктуру. Середня група країн сконцентрувала 29 відсотків, а 64 найбідніші країни світу отримали лише 11% капіталу, що було спрямовано на розвиток інфраструктури у 1990–2001 роках. Ці цифри не враховують малі проекти, що можуть дещо

Таблиця 2. Структура інвестицій в інфраструктурні проекти з використанням механізмів ДПП в світі у 1990–2001 роках за регіонами та галузями, \$ млрд.²

Регіон	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Разом
Південно-Східна Азія	2,6	4,3	9,6	14,6	18,6	24,7	33,2	41,3	12,2	16,0	17,5	16,1	210,7
Європа та Центральна Азія	0,1	0,4	1,4	1,5	4,3	9,4	12,2	15,7	12,9	9,9	22,9	6,5	97,2
Латинська Америка	14,6	12,7	16,2	19,0	19,2	19,7	28,8	54,3	75,6	38,7	38,3	23,2	360,3
Африка	0,5	0,8	0,2	5,0	4,5	5,1	8,4	17,1	8,6	13,7	11,7	11,6	87,2
Галузь													0,0
Електроенергетика	1,3	1,3	8,9	11,1	15,2	20,9	30,6	48,7	24,6	14,4	26,4	10,0	213,4
Постачання та дистрибуція природного газу	0,0	0,0	4,0	4,6	1,8	4,1	3,0	3,3	6,5	3,7	2,7	1,2	34,9
Телекомунікації	6,2	13,5	7,9	10,9	20,3	20,1	29,7	45,4	57,3	43,3	45,3	31,7	331,6
Транспорт	10,3	3,3	4,6	5,7	8,9	12,0	17,4	21,7	18,4	8,9	11,6	12,4	135,2
Постачання та опріснення води	0,0	0,1	2,0	7,9	0,5	1,8	1,9	9,3	2,4	6,9	4,8	2,2	39,8
Разом	17,8	18,2	27,4	40,2	46,7	58,9	82,6	128,4	109,2	77,2	90,8	57,5	754,9

² The World Bank Group, *Private sector and infrastructure network*, October 2002, Note №250.

поліпшити статистику для найбільш розвинутих країн. Цікавим показником є частка вартості проектів, що передбачають будівництво нових об'єктів. Цей показник по країнам, що розвивалися у згадуємії період становив 37%, тоді як у найбільш розвинутих країнах він склав 65%. Це є наслідком відсутності інфраструктури взагалі в багатьох випадках. Проекти з будівництвом нових об'єктів, були характерними для телекомунікаційної та енергетичної галузі. Контракти з управління характерні для більш розвинутих країн, наприклад в Китаї, частка таких проектів в загальній кількості перевищує половину, тоді як в найбільш розвинутих країнах складає 21%. У групі країн з малим доходом населення, у впровадженні механізмів ДПП в інфраструктурних галузях, можна виокремити Китай та Індію. На двох вони залучили дві третини усіх інвестицій групи у 1990–2001 роках³. Обидві країни постраждали від кризи 1998 року, що зменшило приток інвестицій до інфраструктурних галузей, але вже у 1999 році, відбулося збільшення такого інвестування. Якщо ж до Китаю та Індії додати ще Індонезію та Пакистан, то вчотирьох вони сконцентрували більше 90% інвестицій всієї групи країн з малими доходами населення у 1990–2001 роках.

Отже, 90-ті роки ХХ століття характеризувалися революційним розвитком проектів інфраструктури, де органи влади зверталися до приватних партнерів за допомогою у фінансуванні чи управлінні. У країнах, що розвиваються у

цей період було реалізовано більше 2500 проектів, що залучили більше \$750 млрд. інвестицій. Але через фінансову кризу розвиток таких проектів скоротився, а на перших сторінках фінансових бюлетенів з'явилися новини про невдалі проекти ДПП, що не реалізувалися. Зміна умов партнерства – явище досить звичне для певних видів ДПП та регіонів світу. Наприклад, умови 74% всіх транспортних та водопостачальних концесій у Латинській Америці були змінені у зазначений період. Де які умови змінювалися через дуже оптимістичні розрахунки одного з партнерів, але й були такі, де умови змінювались через непередбачувані обставини або серйозні зміни середовища. Для детальнішого розгляду цієї теми, визначимо характеристики проектів, що будуть вважатися невдалими.

До таких проектів будемо відносити, проекти де сталася хоча б одна з зазначених умов:

- приватний партнер продав або передав свою частку в проекті до державної інституції;
- приватний партнер фізично відмовився від проекту (наприклад, відкликав всіх своїх робітників);
- приватний партнер не надавав послуг передбачених проектом клієнтам на протязі більше ніж 20% від загального терміну реалізації проекту.

³ The World Bank Group, *Private sector and infrastructure network*, October 2000, Note №216.

Таблиця 3. Країни-лідери 1990–2001 років за кількістю інвестицій в інфраструктуру на душу населення

Країна	Вартість проектів, \$ млрд.	Інвестицій на душу населення, \$
Аргентина	82,6	2203
Болгарія	16,0	1607
Малайзія	36,6	1536
Панама	4,1	1417
Чилі	21,0	1361
Чеська Республіка	11,2	1094
Естонія	1,3	991
Бразилія	135,4	784
Беліз	0,2	728
Південна Корея	33,2	696

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Така кваліфікація відрізняється від строго юридичного розірвання зв'язків між партнерами тим що включає лише ті випадки де приватний партнер перестав активно втручатися у проект. Таким чином, проекти де приватний партнер відмовився від виконання обов'язків, але згодом в проект увійшов новий партнер будуть вважатися за невдачі, а проекти де приватний партнер продав власну частку іншому без зупинки у наданні послуг – ні. До проектної бази, що враховувалась під час дослідження включалися проекти, що прямо чи опосередковано надавали суспільні послуги, та за якими угоди були підписані в 1990–2001 роках.

Базуючись на вищезазначеному визначені анульованих проектів, можна констатувати, що впродовж 1990–2001 років біло анульовано лише 48 проектів, а це відповідно 1,9% від усіх 2500 інфраструктурних проектів. Ці проекти коштували \$24,2 млрд., або 3,2% від інвестицій у всі інфраструктурні проекти (\$754 млрд.). Найчастіше проекти були зупинені через чотири з половиною роки після підписання угоди по початок проекту. Одня третя усіх невдалих проектів відносилася до Мексиканської програми будівництва платних автодоріг. Якщо виключити ці проекти з переліку анульованих, то відсоток анульованих проектів впаде до 1, а інвестиції до 1,9% від загального обсягу. Дев'ятнадцять невдалих проектів платних автошляхів, складають відповідно 5,8% від всіх проектів в секторі. Сектор водопостачання займає друге місце за показником частки анульованих проектів, з результатом 3,2%. Третє місце за тими проектами енергетики, що включають проекти дистрибуції та поставок до кінцевого споживача. Найбільш захищеними від невдачі були проекти сектору телекомунікацій, де було лише вісім проектів, що підпали під кваліфікацію анульованих, і відповідно лише 0,4% невдалих інвестицій. Цікаво, що якщо сектор транспорту є лідером за обсягами інвестицій в анульовані проекти (\$135,3 млрд.) та їх кількістю (23), то за таким показником, як відношення інвестицій в невдачі проекти до загальних інвестицій в секторі, лідером є сектор опріснення та дистрибуції води з показником 11,3%.

Деякі фактори, що призвели до анулювання проекту, були специфічними та впливали на приватного партнера або уряд у конкретному випадку. Але існують фактори, які зустрічалися багаторазово у анульованих проектах певного сектору. Наприклад, у секторі платних доріг більшість невдалих проектів, були анульовані через те, що розрахунковий трафік був занадто оптимістичним, а фактичний не міг задовольнити потреби приватного партнера у грошовому потоці. Така ситуація часто спричинена небажання споживачів платити за користуванням дороги за умов наявності альтернативного безоплатного шляху. Наприклад, на більшій частині платних Мексиканських доріг трафік не перевищив 50% від запланованого, а шлях M1/M15 в Болгарії у перший рік експлуатації не зміг набрати 60% від запланованого об'єму трафіка. У де яких випадках саме готовність держави взяти на себе ризик об'єму трафіка, призвела до недостатньої уваги з боку приватного партнера до якості прогнозів, щодо майбутньої загруженості дороги. Уряд Мексики дав непрямі гарантії, які позбавляли інвесторів ризику занадто малого трафіку платних автошляхів. Таке рішення призвело до того, що інвестори увійшли до проектів, які за інших умов не були б ратифіковані ними.

Більшість анульованих проектів в секторі водопостачання не враховували проблеми, що виникнуть при збиранні коштів за надані послуги у випадках підвищення цін на ці послуги. Зазвичай компанії з дистрибуції води надають послуги, за ціною, що є нижча за собівартість, та мають погані показники оплати послуг. Спроби підвищити платню за такі послуги ще менше зменшують збори та часто викликають критику з боку політиків. Іноді поганий план проекту призводить до збільшення проблемних моментів.

Наприклад, під час водопостачальної концесії у Болівії, уряд віддав перевагу більш дорогому джерелу води, що призвело до ще більшої потреби у підвищенні тарифів. Одразу після приватизації, тарифи зросли на 35%, що спричинило появу широкої опозиції до проекту. Більш того, ця ситуація трапилася під час політичної кризи, що була

Таблиця 4. Інфраструктурні проекти в країнах, що розвиваються, анульовані у період з 1990 по 2001 рік⁴

Сектор	Розпочаті проекти		Анульовані проекти		Частка невдалих проектів, %	
	кількість	ціна	кількість	ціна	за кількістю	за ціною
Енергетика ^a	948	247,7	10	5,8	1	2,4
Постачання газу	146	34,5	1	0,7	0,7	1,9
Виготовлення електроенергії	600	150,3	5	4,7	0,8	3,1
Дистрибуція електроенергії	220	63	4	0,5	1,8	0,7
Телекомунікації	650	331,4	8	1,4	1,2	0,4
Транспорт	662	135,3	23	12,5	3,5	9,3
Аеропорти	82	12,5	1	0,1	1,2	1,1
Порти	177	18	2	0,2	1,1	1
Залізниця	76	28,8	1	0 ^b	1,3	0
Платні дороги ^c	327	76	19	12,2	5,8	16,1
Опріснення та дистрибуція води	202	39,7	7	4,5	3,5	11,3
Всього	2492	754,1	48	24,2	1,9	3,2

⁴ Ціни вказані в мільярдах доларів США 2001 року

^a Включаючи 12 електроенергетичних та водопостачальних проектів. ^b Приватні інвестиції не передбачалися контрактом. ^c Включаючи естакаду в Бангкоку.

Таблиця 5. Десять найбільших проектів ДПП у країнах, що розвивалися, анульованих у період з 1990 по 2001 рік

Назва проекту	Сектор	Країна	Сума інвестицій, \$ млн. (2001)	Рік укладання угоди	Рік анулювання
Станція з очищення вод міста Індах	Водопостачання	Малайзія	2 858	1993	2000
Акапулько–Тіера	Платна дорога	Мексика	2 612	1989	1997
Електростанція в м. Дабхол №2	Виробництво електроенергії	Індія	1 988	1999	2001
Мараватио–Заполтанейо	Платна дорога	Мексика	1 460	1992	1997
Гвадаладжаро–Тепик	Платна дорога	Мексика	1 398	1992	1997
Електростанція в м. Дабхол №1	Виробництво електроенергії	Індія	1 050	1996	2001
Постачання води в провінції БА	Водопостачання	Аргентина	1 009	1999	2001
Естакада в м. Банкок	Платна дорога	Таїланд	857	1990	1997
Кулікан–Мазатлан	Платна дорога	Мексика	739	1190	1997
Електростанція в м. Патуха	Виробництво електроенергії	Індонезія	717	1997	1998

наслідком новою іригаційної політики уряду та спроб знизити всі посіви коки. Все це у сукупності призвело до масових заворушень та анулювання проекту.

Проекти у секторі електроенергетики мали ті ж самі проблеми, що і проекти з водопостачання, а саме підтримання економічно обґрунтованих цін та високих зборів за надані послуги. І ці проблеми торкалися як проектів з генерації так і проектів дистрибуції електроенергії.

У деяких випадках, як, наприклад, із незалежними виробниками електроенергії в Індонезії, економічна криза призвела до неможливості проведення реформ у секторі та як наслідок до анулювання проектів. Криза призвела до зменшення доходів клієнтів, що, в свою чергу, зменшило потребу у електроенергії. Також важливим фактором кризи є збільшення вартості проекту, через девальвацію національної валюти (кредити на будівництво надані у іноземній валюті, а плата за електроенергію збирається у національній).

Ситуація в секторі електроенергії відрізняється. У проектів в цьому секторі не було проблем з ціновою політикою та платежами. Навпаки, проекти з надання послуг операторів мобільного зв'язку анулювалися через неспроможність набрати необхідну кількість споживачів, або рішення держави про переформовування структури ринку.

Багато проектів мали проблеми з фазою аукціону. Майже половина з 48 анульованих проектів, отримали потужну політичну та суспільну опозицію через свою недостатню прозорість.

Варто зазначити, що далеко не всі проблемні проекти були анульовані. У більшості випадків основні умови проектів були переглянуті, контрактні показники змінені, що призвело до можливості врятувати проекти. Така мала частка анульованих проектів, свідчить про великі переваги від реалізації проектів як для держави так і для приватних партнерів. Так, приватний партнер, розуміючи, що інвестував в актив з малою ліквідністю, у разі анулювання проекту йде на поступки в умовах контракту, щоб зберегти проект у дії. Державі, в свою чергу, не вигідна часткова компенсація витрат приватного партнера, що зазвичай є умовою контракту та негативний соціальний ефект від припинення надання послуг, які забезпечувалися проектом.

З точки зору ефективності проектів інфраструктури, можна зробити висновок, що мала частка анульованих проектів свідчить про те, що держава все ж таки вважає приватного партнера більш ефективним у інфраструктурних проектах.

Але на початку XXI століття, незважаючи на малу частку анульованих проектів у період між 1990 та 2001 роками, деякі спеціалісти звертали увагу на негативний прогноз динаміки частки анульованих проектів у майбутньому. Передумовами такої точки зору були два основних фактора. Багато з операторів суспільних послуг в країнах, що розвивалися зіштовхнулися з проблемами поточної ліквідності, та вірогідно, не зможуть довго утримувати, хай навіть тимчасово, неприбуткові проекти. Та фінансова криза в Аргентині, що дуже погано позначилася на економіці країни, однієї з піонерів впровадження механізмів ДПП в інфраструктурних галузях.

Отже фактори, що призводили до проблем у проектах ДПП у 1990–2001 роках показували складність переходу інфраструктурних галузей до приватного управління. Але у випадках, коли досягалась прозорість проектів та консенсус між партнерами, залучення приватного партнера не призводило до соціального та політичного супротиву, а збільшувало ефективність проекту. У секторах енергетики та водопостачання вартість послуг історично була нижче собівартості. Відповідно спроба поставити оплату на економічно обґрунтований рівень призводила до появи сильної опозиції до проекту. А для успішної реалізації інфраструктурного проекту з елементами ДПП, необхідна підтримка всіх пов'язаних осіб та інститутів.

Висновки

Геополітичні процеси кінця 80–х початку 90–х років XX століття разом з глобалізацією відкрили багатьом країнам світу, що розвивалися, можливості в залученні приватного капіталу та навичок управління в інфраструктурні галузі. Саме період з 1990 по 2001 рік вважається проривним у розвитку ДПП. За цей час інструменти ДПП значно розширили географію свого існування, перш за все за рахунок країн, що розвивалися. Ці країни спромоглися залучити більше \$750 млрд. інвестицій в проекти власної інфраструктури (водопо-

стачання, енергетика, телекомунікації та транспорт). Інструменти ДПП мали величезний успіх, та все більше впроваджувалися в світі, аж до кризи 1998 року, коли через девальвацію національних валют, погіршення економічного стану де яких країн та як наслідок зменшення споживання суспільних послуг, проекти ДПП як і інші інвестиційні механізми опинилися під загрозою невдач. Але на відміну від інших моделей залученні інвестицій лише 1,9% проектів ДПП біли анульовані. Такий результат є наслідком основної риси ДПП – поділом ризиків між державою та приватним партнером, коли спільні цілі штовхали партнерів до знаходження компромісу та нових можливостей для подальшої реалізації проекту. Тобто поєднання суспільної необхідності з економічною привабливістю проектів ДПП, робить цей механізм досить сильним до супротиву кризи. І лише суб'єктивні чинники, такі як переоцінка можливостей проекту, або непрозорість у реалізації призводили до анулювання домовленостей та розриву відносин між партнерами. Це дає змогу зробити висновок, що за умов світовою фінансово-економічної кризи саме механізми ДПП дають змогу приватному партнеру зменшити ризик непо-

вернення інвестицій, а державі почати реформу інфраструктури та залучити інвестиції в економіку, що є найголовнішим завданням уряду, адже збільшить кількість робочих місць, споживання та ефективність економіки.

Література

1. The World Bank Group, Private sector and infrastructure network, October 2000, Note №216.
2. The World Bank Group, Private sector and infrastructure network, October 2002, Note №250.
3. The World Bank Group, Private sector and infrastructure network, January 2003, Note №252.
4. Luis J. Guasch, Jean Jacques Laffont, and Stephane Straub, «Renegotiation of Concession Contracts in Latin America» (World Bank, Washington, D.C., 2002).
5. Battelle, Performance-Based Contracting for the Highway Construction Industry: An Evaluation of the Use of Innovative Contracting and Performance Specifications in Highway Construction, Final Report prepared at the request of Koch Industries, Inc., February 2003, 2. <http://www.ncppp.org/resources/papers/battellereport.pdf>.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Л.А. МУСІНА,
к.е.н.

Методичні засади та досвід запровадження стратегічного планування в Республіці Казахстан

Розглянуто методичні засади системи стратегічного планування, орієнтованої на результат, що запроваджується у Республіці Казахстан, як складова адміністративної реформи. Виконано аналіз складу, змісту і порядку формування стратегічних документів у системі державного планування в республіці, викладено основні результати впровадження нової системи.

Рассмотрены методические основы системы стратегического планирования, ориентированной на результат, которая внедряется в Республике Казахстан, как составляющая административной реформы. Выполнен анализ состава, содержания стратегических документов и порядка их формирования в системе государственного планирования в республике, изложены основные результаты реализации новой системы.

The methodical bases for the result-based strategic planning system which takes root in Kazakhstan Republic as a component of administrative reform are considered. The analysis of a structure and content of strategic documents as well as an order for their formation in the state

planning system in Republic is made, the main results of the implementation of new system are described.

Постановка проблеми. В епоху загострення глобальної конкуренції, посилення інтеграційних процесів та розвитку світового ринку вільних капіталів проблема підвищення результативності державної політики та спроможності державних інституцій протистояти розгортанню кризових явищ в економіці, забезпечення умов для сталого довгострокового розвитку набуває особливої актуальності.

Головною метою адміністративних реформ, що здійснювалися у розвинутих країнах протягом останніх двох десятиліть, є суттєве підвищення ефективності державних інституцій, забезпечення їх підзвітності суспільству та запровадження систем управління якістю державних послуг. Серед пріоритетних напрямів цих реформ – орієнтоване на результати управління, регламентація повноважень органів влади у сфері надання державних послуг та посилення їх відповідальності за якість цих послуг, середньострокове планування бюджету виходячи із заданих цілей та вимірюваних результатів діяльності органів влади. Така зміна при-

оритетів посилює роль стратегічного планування, моніторингу, звітності та контролю на всіх рівнях державного управління. Єднає ці процеси орієнтація на вимірювані кінцеві результати реалізації політики.

Мета статті – проаналізувати склад, зміст і порядок формування стратегічних документів у системі державного планування в Республіці Казахстан.

Виклад основного матеріалу. У країнах з перехідною економікою сучасні стратегії реформування системи державного управління передбачають розвиток потенціалу державних інституцій у таких напрямках, як стратегічне планування, надання адміністративних послуг, прозорість, інжиніринг ділових процесів, управління персоналом та електронний уряд [1]. Запровадження стратегічного планування та управління, орієнтованих на результат, є невід'ємною передумовою ефективної реалізації решти напрямів розбудови «нового державного управління».

Серед пострадянських країн Республіка Казахстан найбільш послідовно впроваджує цілісну систему державного стратегічного планування та бюджетування, орієнтованих на результат. Президент Республіки Казахстан Н. Назарбаєв у своєму щорічному Посланні народу Казахстану у 2008 році визначив шість завдань адміністративної реформи, у тому числі [2]:

- реформувати державну службу;
- удосконалити систему державного планування;
- запровадити систему бюджетування, орієнтованого на результат;
- підвищити якість послуг, що надаються державою;
- забезпечити оптимізацію та ефективне управління державним сектором економіки;
- запровадити системи моніторингу та оцінки результатів діяльності державних органів та державного сектору.

У руслі цих напрямів адміністративної реформи урядом Республіки Казахстан було розроблено декілька базових нормативно-правових документів, спрямованих на поетапне впровадження стратегічного планування та бюджетування. Серед них Концепція запровадження системи стратегічного планування (затверджена постановою уряду у грудні 2007 року) [3], новий Бюджетний кодекс, який передбачає гармонізацію стратегічного, економічного та бюджетного планування (підписано президентом республіки у грудні 2008 року) [4]. У 2008 році затверджено Методичні рекомендації з розроблення Стратегічних планів державних органів Республіки Казахстан, розпочато розроблення пілотних проєктів Стратегічних планів окремих міністерств, розроблено методику оцінки ефективності реалізації стратегічних планів, а у 2009 році розпочато проведення моніторингу їх реалізації. Відпрацьовується порядок розроблення Прогнозу соціально-економічного розвитку і бюджетних параметрів країни на п'ять років. У червні 2009 року основні положення системи державного планування у Республіці Казахстан затверджено указом президента Республіки Н. Назарбаєва. Згідно з цим

указом «система державного планування – комплекс взаємопов'язаних елементів, що складається з принципів, документів, процесів та учасників державного планування і забезпечує розвиток країни на довгостроковий (понад п'ять років), середньостроковий (від одного року до п'яти років) і короткостроковий (до одного року) періоди» [5].

Основними завданнями системи стратегічного планування, орієнтованого на результат, визначено такі:

- створення логічної вертикалі державного планування: стратегічні цілі розвитку країни – стратегічні цілі розвитку державних органів – конкретні завдання – індикатори – бюджетні ресурси;
- вироблення нових підходів до порядку розроблення і змісту програмних документів, спрямованих на підвищення самостійності державних органів щодо прийняття рішень, посилення їх відповідальності за надані послуги та досягнення кінцевих результатів шляхом встановлення цільових показників;
- перехід від коротко- до середньострокового бюджетного планування, орієнтація бюджетного процесу на прозорий розподіл і ефективне управління бюджетними коштами у відповідності з пріоритетами державної політики;
- реформування бюджетного процесу з метою забезпечення прозорості і підконтрольності суспільству діяльності державних органів щодо розроблення та реалізації програмних документів і використання ними бюджетних коштів;
- орієнтація діяльності державних органів на досягнення стратегічних цілей і завдань розвитку країни, отримання конкретних результатів;
- запровадження комплексної оцінки ефективності діяльності державних органів, спрямованої на аналіз якості державних послуг, результатів реалізації програмних документів.

Згідно з Концепцією з впровадження стратегічного планування, орієнтованого на результат, та відповідного указу президента Республіки Казахстан нова модель державного планування включає стратегічне, економічне та бюджетне планування і передбачає розроблення наступних документів [3, 5]:

- Стратегію розвитку Казахстану до 2030 року;
- Стратегічний план розвитку Республіки Казахстан на десять років, Прогнозу схему територіально-просторового розвитку країни;
- державні програми терміном на 5–10 років;
- прогноз соціально-економічного розвитку на 5 років;
- програми розвитку територій на 5 років;
- стратегічні плани державних органів влади на 5 років;
- стратегії розвитку на 10 років та плани розвитку на 5 років національних холдингів, національних компаній з участю держави у статутному капіталі;
- галузеві програми;
- республіканський (місцевий) бюджет на три роки.

Основним стратегічним документом, що визначає глобальне бачення та довгострокові напрями і пріоритети ро-

звитку країни, є Стратегія розвитку Казахстану до 2030 року. З метою її реалізації розробляються стратегічні плани Республіки Казахстан терміном на десять років, які конкретизують стратегічні цілі, завдання та очікувані результати у відповідному десятирічному періоді з визначенням їх показників та поетапних цільових орієнтирів. Стратегічні та програмні документи, а також порядок їх розроблення затверджуються Президентом Республіки Казахстан.

З метою реалізації Стратегічного плану розробляється Прогнозна схема територіально-просторового розвитку країни – система раціонального розміщення продуктивних сил, транспортно-комунікаційної, соціальної та іншої інфраструктури, розселення населення для забезпечення сталого розвитку країни.

Державні програми розробляються на 5–10 років з метою реалізації Стратегічного плану розвитку Республіки, є документами міжгалузевого характеру, що визначають стратегічні напрями, цілі, завдання, очікувані результати розвитку певної сфери діяльності, обсяги необхідних ресурсів. Затверджуються президентом республіки.

Програма розвитку території розробляється на п'ять років на основі стратегічних і програмних документів та прогнозу соціально-економічного розвитку республіки і затверджується місцевим представницьким органом (масліхатом).

Щорічне послання президента Республіки є політичним документом, що слугує основою для коригування документів Системи державного планування. Для реалізації його положень розробляється загальнонаціональний план заходів.

Прогноз соціально-економічного розвитку розробляється Міністерством економіки та бюджетного планування на п'ятирічний період (з щорічним коригуванням) з метою встановлення взаємозв'язку між стратегічним, економічним та бюджетним плануванням. Він містить:

1) на республіканському рівні – макроекономічний прогноз, прогноз соціальних параметрів, тенденції, пріоритети, цільові індикатори та показники соціально-економічного розвитку з розбивкою по роках;

2) на місцевому рівні – прогноз, тенденції, пріоритети, цільові індикатори та показники соціально-економічного розвитку регіону з розбивкою по роках;

3) прогноз бюджетних параметрів на три роки.

Цільові індикатори та показники встановлюються по ключових напрямках (сферах) для визначення кількісних та якісних результатів, на досягнення яких спрямована соціально-економічна політика республіки протягом п'яти років.

Прогноз бюджетних параметрів повинен включати:

- основні напрями податково-бюджетної політики республіки;

- прогнози державного та республіканського бюджетів, Національного фонду Республіки Казахстан, консолідованого бюджету республіки;

- прогнозовані обсяги надходжень, видатків по адміністраторах республіканських бюджетних програм у розрізі бюджетних програм, а також дефіциту (профіциту) республіканського бюджету;

- зведений перелік бюджетних інвестиційних проектів, що фінансуються за рахунок коштів республіканського бюджету, і концесійних проектів, які вимагають спів фінансування з республіканського бюджету, а також обсяги видатків по них.

На місцевому рівні державного управління прогноз соціально-економічного розвитку містить: прогноз, тенденції, пріоритети, цільові індикатори та показники розвитку регіону по роках, а також прогнози відповідних місцевих бюджетів, прогнозовані обсяги надходжень, видатків у розрізі адміністраторів місцевих бюджетних програм та окремих програм, дефіциту (профіциту) місцевого бюджету.

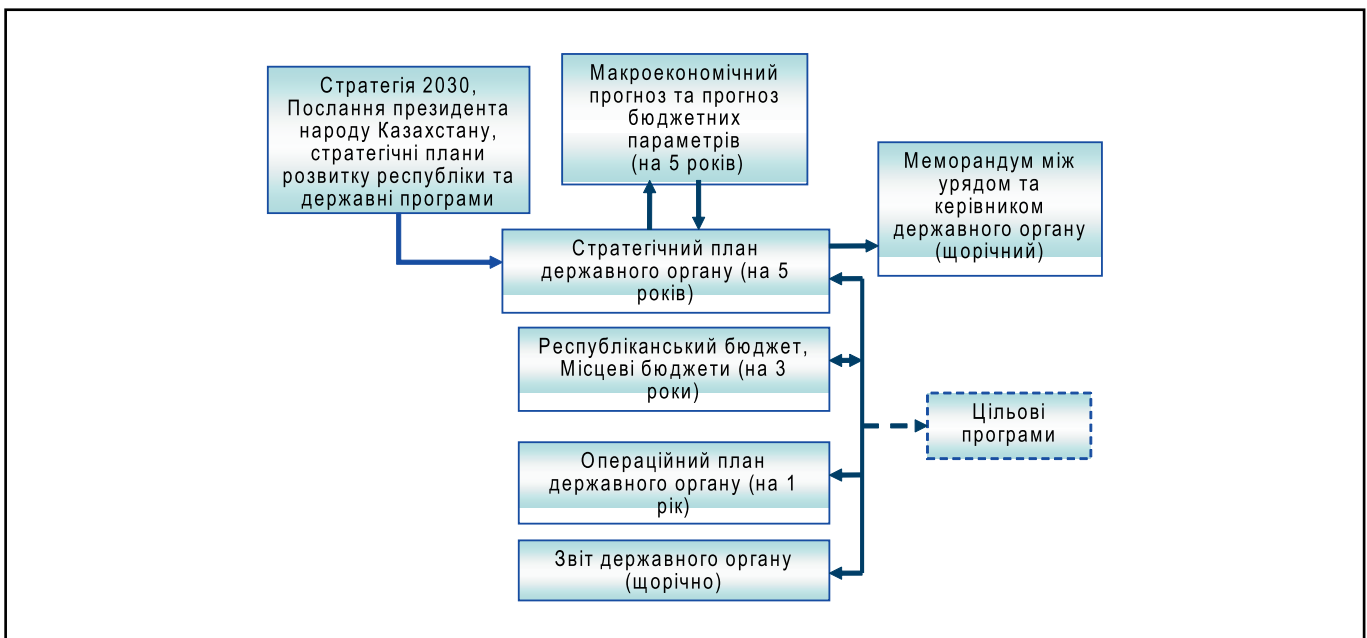


Рисунок 1. Схема державного стратегічного планування у Республіці Казахстан [6]

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Прогноз бюджетних параметрів на плановий період має індикативний характер і може уточнитися з урахуванням зміни прогнозу соціально-економічного розвитку, моніторингу та оцінки реалізації бюджетних програм, інших внутрішніх та зовнішніх факторів. Проект бюджету на черговий фінансовий рік має відповідати прогнозу бюджетних параметрів на цей фінансовий рік.

Перевагою створеної системи є поєднання відповідальності за розроблення прогнозу соціально-економічного розвитку та бюджету в одному центральному уповноваженому органі з державного планування (ЦОДП) – Міністерстві економіки та бюджетного планування. Це забезпечує необхідне взаємоузгодження програмних документів. Макроекономічний прогноз та бюджетні параметри подаються на розгляд і затвердження уряду одночасно у першому кварталі відповідного поточного року, а затверджуються разом з проектом республіканського бюджету не пізніше 1 вересня того ж року (табл. 1).

Аналогічні документи місцевого рівня управління затверджуються не пізніше 1 жовтня. Затвержені програмні документи республіканського рівня є основою розроблення стратегічних планів державних органів влади, які проходять протягом року процес обговорень і узгоджень у ЦОДП (Міністерство економіки та бюджетного планування) і мають бути затверджені разом з відповідними бюджетними програмами не пізніше 25 грудня поточного року.

Стратегічні плани державних органів виконавчої влади. Стратегічний план державного органу – це документ, що містить основні стратегічні напрями і цілі діяльності державного органу на середньостроковий період у взаємозв'язку з виділеними йому бюджетними лімітами. Згідно з указом президента Республіки Казахстан про систему державного планування стратегічні плани державних органів мають розроблятися на п'ять років з щорічним коригу-

ванням на основі стратегічних і програмних документів Республіки Казахстан та прогнозів соціально-економічного розвитку. Стратегічні плани державних органів – адміністраторів бюджетних програм затверджуються постановою Уряду, а стратегічні плани виконавчих органів, що фінансуються з місцевих бюджетів (адміністраторів місцевих бюджетних програм) – рішенням місцевого органу влади (акима) після узгодження з відповідним галузевим державним органом влади. Подаються проекти таких планів до ЦОДП разом із бюджетною заявкою. Стратегічний план державного органу складається з наступних розділів [7]:

- 1) місія та бачення;
- 2) аналіз поточної ситуації;
- 3) стратегічні напрями, стратегічні цілі та завдання, прямиї та кінцеві результати діяльності державного органу;
- 4) функціональні можливості державного органу та можливі ризики;
- 5) перелік нормативних правових актів;
- 6) бюджетні програми державного органу.

Під час розроблення третього розділу необхідно забезпечити взаємозв'язок між стратегічними напрямками, цілями розвитку, цільовими індикаторами, задачами та показниками послуг, що надаються державним органом (рис. 2). При цьому цілі державного органу повинні відповідати пріоритетам державної політики і забезпечувати внесок у досягнення стратегічних цілей розвитку країни у плановому періоді. Для кожної цілі у Стратегічному плані мають бути приведені цільові індикатори (не більше трьох) – кількісно вимірювані показники, що характеризують ступінь досягнення стратегічної цілі державного органу та кінцевий результат, на який він має пряий або опосередкований вплив і якого намагається досягти.

Завдання державного органу визначають шляхи досягнення поставлених цілей найбільш ефективними метода-

Таблиця 1. Часові рамки затвердження окремих документів системи державного планування у Республіці Казахстан

Етапи схвалення та затвердження документів	Термін
Схвалення урядом Республіки Казахстан проекту прогнозу соціально-економічного розвитку та бюджетних параметрів	Не пізніше 15 квітня поточного року
Затвердження урядом Республіки Казахстан проекту прогнозу соціально-економічного розвитку та бюджетних параметрів	Не пізніше 1 серпня поточного року
Подання до ЦОДП погоджених Республіканською бюджетною комісією проектів стратегічних планів та бюджетних заявок державних органів – адміністраторів бюджетних програм	Не пізніше 1 серпня поточного року
Подання ЦОДП проекту закону про республіканський бюджет на розгляд уряду	Не пізніше 15 серпня поточного року
Внесення урядом на розгляд парламенту проекту закону про республіканський бюджет разом із прогнозом соціально-економічного розвитку та бюджетних параметрів і проектами стратегічних планів центральних державних органів	Не пізніше 1 вересня поточного року
Затвердження урядом Стратегічних планів державних органів виконавчої влади	Не пізніше 25 грудня поточного року
Підписання меморандумів між прем'єр-міністром та керівниками центральних органів виконавчої влади про наміри забезпечити досягнення цілей та цільових індикаторів Стратегічного плану; а також між урядом та керівниками місцевих органів виконавчої влади, що фінансуються з місцевого бюджету	У двотижневий термін після затвердження Стратегічного плану
Затвердження операційних (річних) планів державних органів влади їх керівниками (відповідальними секретарями)	До 10 січня наступного (планового) року

Джерело: Бюджетний кодекс Республіки Казахстан [4].

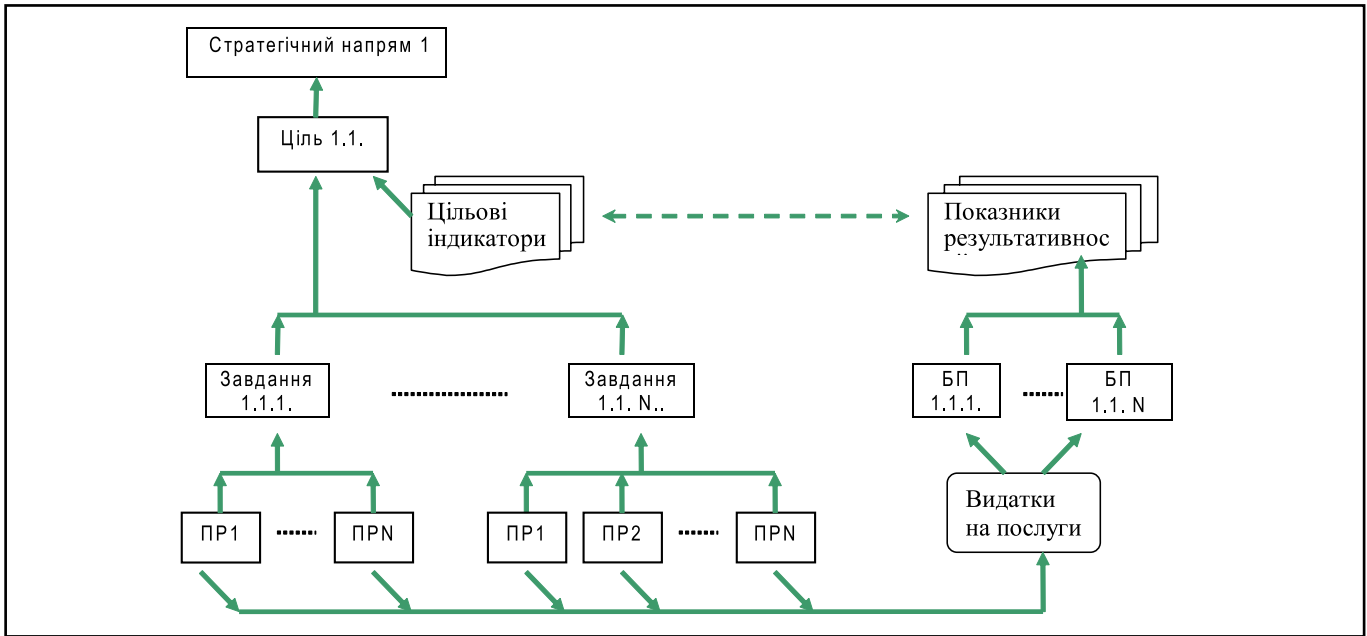


Рисунок 2. Взаємозв'язок цілей, завдань та заходів у стратегічних планах

ми у плановому періоді. Вони мають бути ув'язані з послугами, що надаються державним органом, і відобразити ключові зміни у послугах або у розвитку функціональних можливостей цього органу, необхідні для того, щоб досягти заданих цілей. Завдання формулюються стосовно однорідних послуг. Для кожної з цілей слід сформулювати від 1 до 7 завдань, рішення яких є необхідною та достатньою умовою для досягнення цієї цілі. По кожному завданню має бути визначено оптимальний набір показників результатів ПР (бажано не більше чотирьох–п'яти) за умови збереження повноти інформації та своєчасності її надання.

Одночасно ці показники результатів є основою для визначення обсягів видатків у бюджетних програмах (БП), спрямованих на реалізацію завдань стратегічного плану та досягнення заданих у Стратегічному плані цільових індикаторів. Оцінку досягнення кінцевих цілей здійснюють за показниками результативності надання послуг. Бюджетні програми у складі Стратегічного плану розробляються терміном на три роки в рамках бюджетних параметрів та бюджетних лімітів, визначених у макроекономічному прогнозі.

Обов'язковим є узгодження з Агентством із статистики переліку необхідної інформації до затвердження Стратегічного плану. Доречно нагадати, що визначення переліку результатуючих показників реалізації політики є доволі складною проблемою з огляду на повільне реформування та розвиток статистики. У зв'язку з цим на практиці індикатори кінцевого результату нерідко підміняються показниками результату виконання бюджетних програм.

Бюджетній кодексу Республіки Казахстан змістовно розрізняє ці поняття. Зокрема, «кінцевий результат – це цільовий стан (зміна стану) рівня і якості життя населення, соціальної сфери, економіки, суспільної безпеки і інших галузей (сфер) державного управління, обумовлене досягнен-

ням прямих результатів діяльності певного державного органу, діяльністю інших державних органів» [4]; показники результату (ПР) – це сукупність прямих і кінцевих результатів, показників ефективності та якості бюджетних програм, що характеризують діяльність державного органу з реалізації стратегічного плану і бюджетних програм.

Доцільно звернути увагу на завдання четвертого розділу Стратегічного плану. Він повинен включати інформацію про заходи щодо зміни внутрішнього середовища державного органу, необхідні для покращання результатів його діяльності, про зовнішні та внутрішні фактори, які можуть вплинути на хід реалізації Стратегічного плану, про наміри щодо покращання організації його внутрішньої діяльності для досягнення стратегічних цілей (зміна організаційної структури, підвищення професійного рівня співробітників, розподіл бюджетних коштів з урахуванням результатів діяльності, моніторинг ефективності видатків тощо).

Стратегічні плани державних органів затверджуються до 25 грудня поточного року, а у двотижневий термін від дня їх затвердження підписуються меморандуми між керівником державного органу та прем'єр-міністром Республіки Казахстан або між керівником державного органу та акимом (керівником місцевого органу влади) області, міста республіканського значення або району та (табл. 1). Меморандум – це документ, що підтверджує наміри керівника державного органу забезпечити досягнення прямих та кінцевих результатів діяльності, передбачених стратегічним планом, у межах виділених у республіканському або місцевому бюджеті на черговий фінансовий рік бюджетних коштів. Меморандум підписується на черговий фінансовий рік та підлягає опублікуванню.

Стратегії розвитку національних управляючих холдингів, національних холдингів, національних компаній розробля-

Таблиця 2. Форма подання проекту бюджетної програми державного органу

Адміністратор бюджетної програми (БП)						
БП (підпрограма)	Базується на послугах, що надаються державним органом Вводиться у випадку виділення окремих послуг для надання основної					
Опис	Короткий опис програми					
Стратегічний напрям	3 розділу 3 Стратегічного плану					
Ціль	3 розділу 3 Стратегічного плану					
Завдання	3 розділу 3 Стратегічного плану					
Показники						
	Найменування показника	Од. вим.				
			Звітний період		Плановий період	
			1-й рік	2-й рік	1-й рік	2-й рік
Показники кількості послуг	Прямий результат діяльності державного органу (обсяг наданої послуги) – повинен відповідати показникам завдань у Стратегічному плані)					
Показники якості	Ступінь задоволення отримувачів послуг або порівняння наданої послуги з прийнятим стандартом.					
Показники ефективності	Вартісний показник: витрати на 1 од. послуги (переважно для послуг фізичним або юридичним особам)					
Показники результату	Кінцеві результати у кількісному виразі (повинні відповідати цільовим індикаторам у Стратегічному плані)					
Видатки на реалізацію програми						

Джерело: Методические рекомендации по разработке Стратегических планов государственных органов Республики Казахстан [7].

ються строком на десять років на базі стратегічних і програмних документів Республіки Казахстан з урахуванням стратегій розвитку юридичних осіб, акції яких передані національному управляючому холдингу, національному холдингу. Вони визначають стратегічні напрями, цілі та показники результатів діяльності таких холдингів та компаній і мають узгоджуватися з ЦОДП на предмет відповідності цілям та завданням стратегічних і програмних документів республіки, бюджетним параметрам, визначеним у Прогнозі соціально-економічного розвитку. Вони затверджуються урядом Республіки Казахстан. Плани розвитку таких компаній розробляються строком на п'ять років з метою реалізації стратегій їх розвитку.

Впровадження бюджетування, орієнтованого на результати. Впровадження бюджетування, орієнтованого на результати, є необхідною і важливою складовою реформи державного планування. Основними напрямками реформування бюджетного процесу є якісний перегляд процедури формування бюджетних програм, перехід на середньостроковий бюджет і приведення структури класифікації видатків у відповідність до переліків основних послуг, що надаються державними органами, та видів їх діяльності.

Бюджетна програма (БП) згідно з новим Бюджетного кодексу – це форма представлення видатків бюджетних коштів по напрямках відповідно до стратегічних цілей і завдань державного органу з виділенням індикаторів прямого результату, якості, ефективності, результативності та обсягів фінансування (типова форма БП надана у табл. 2).

Бюджетне планування повинно бути спрямовано на досягнення цільових індикаторів результативності діяльності державних органів, визначених їх Стратегічними планами, а бюджетні кошти повинні мати чітку прив'язку до державних послуг, що надаються державним органом. Перехід до методу «управління результатами» передбачає підвищення відповідальності та розширення самостійності адміністраторів бюджетних програм в рамках чітких середньострокових орієнтирів. При цьому до бюджетних програм висувуються наступні вимоги:

- чітке формулювання назви програми відповідно до послуги, що надається;
- вказання очікуваних результатів реалізації бюджетної програми, включаючи як прямі (обсяг послуг), так і кінцеві результати (ефект для отримувачів послуг);
- наявність системи показників для вимірювання якості та ефективності;
- наявність бюджетних ресурсів та обґрунтованість попиту на них для досягнення результатів програми.

Виділяються такі типи бюджетних програм (БП): послуги, трансферти (у тому числі фізичним особам), бюджетні кредити, інвестиції (у тому числі збільшення капіталу), капітальні видатки, обслуговування та погашення позик.

Сукупність бюджетних програм повинна охоплювати увесь обсяг фінансування адміністратора БП, а загальна сума видатків не повинна перевищувати лімітів видатків, передбачених для нього ЦОДП. Особливістю бюджетів, орієнтованих на результати, є відображення у бюджетній програмі повної вартості надання послуг.

Оскільки зазвичай виконання бюджетних програми не завершується у межах одного фінансового року, планування бюджетних видатків здійснюється на середньострокову перспективу (три роки). Показники другого року затвердженого бюджету є основою для розроблення бюджету на наступний трьохрічний період.

Процес розроблення та затвердження бюджету повинен бути переорієнтований на вироблення чітких пріоритетів за видатками та оцінку їх реалізації. Це вимагає зміни правил розроблення та затвердження бюджету, переліку та формату бюджетних документів, встановлення чіткого порядку їх коригування.

Бюджетна заявка для розроблення бюджету подається адміністратором бюджетних програм до ЦОДП до 1 червня поточного року. Вона містить [4]:

- 1) проект стратегічного плану на три роки;
- 2) звіти про реалізацію стратегічного плану та підсумки оцінки його результатів;
- 3) розрахунки за видами видатків по кожній бюджетній програмі, що включена до складу проекту стратегічного плану;
- 4) інформацію про отримані та використані зв'язані гранти станом на 1 січня поточного року з обов'язковою розбивкою таких грантів за напрямками видатків;
- 5) інформацію про отримані та використані незв'язані гранти станом на 1 січня поточного фінансового року;
- 6) прогноз надходжень та видатків коштів від реалізації державними установами коштів від реалізації ними товарів (робіт, послуг), що залишилися у їх розпорядженні;
- 7) пояснювальну записку до бюджетної заявки.

Розгляд проектів стратегічних планів та бюджетних заявок центральним або місцевими уповноваженими органами з державного планування здійснюється шляхом декількох ітерацій у період з 5 травня по 1 серпня поточного року, а прийняття рішень за наявності неузгоджених позицій – Республіканською бюджетною комісією (табл. 3). Після прийняття бюджетною комісією остаточного рішення по БП адміністратори

БП приводять їх у відповідність з прийнятими рішеннями и надають остаточні проекти стратегічних планів та бюджетні заявки до уповноважених органів з державного планування не пізніше 1 серпня поточного фінансового року.

Цільова програма та операційний план державного органу. Цільова програма не є обов'язковим документом, розробляється на середньо- або довгостроковий період у випадку необхідності конкретизації напрямів реалізації Стратегічного плану державного органу або координації дій декількох державних органів для досягнення певної стратегічної цілі, завдань та прямих і кінцевих результатів, передбачених у цьому плані. Розроблення цільової програми здійснюється у межах бюджетних коштів, передбачених державному органу. Цільова програма затверджується самостійно керівником державного органу або спільно з керівниками державних органів, що беруть участь у реалізації цільової програми.

Операційний план державного органу – це обов'язковий документ, який визначає конкретні дії державного органу у поточному фінансовому році, ув'язані по ресурсах, відповідальних виконавцях та термінах здійснення заходів щодо досягнення визначених у стратегічному плані цілей, завдань, результатів. Розробляється щорічно і затверджується відповідальним секретарем (керівником) державного органу до 10 січня поточного фінансового року.

Доцільно відмітити, що до початку роботи над впровадженням системи стратегічного планування існувало більше 110 державних, галузевих (секторальних) програм та понад 370 регіональних програм. Так само, як і в Україні, значна частина програм була орієнтована на вибивання додаткових бюджетних коштів, цілі, завдання та кінцеві результати таких програм сформульовані не конкретно, а відповідальність розпорощена між різними державними органами.

Протягом 2008–2009 років уряд Республіки Казахстан активно і послідовно запроваджує цілісну систему державного стратегічного планування, яка охоплює усі процеси розроблення та затвердження, реалізації, моніторингу,

Таблиця 3. Часові рамки представлення та затвердження стратегічних планів державних органів у Республіці Казахстан

Етапи схвалення та затвердження програмних документів	Термін
Представлення адміністраторами бюджетних програм (АБП) до ЦОДП проектів Стратегічних планів разом з бюджетними заявками в межах доведених лімітів бюджетних видатків	До 5 травня року, що передедує плановому року (поточного року)
Розгляд ЦОДП проектів Стратегічних планів і бюджетних програм, надання зауважень і пропозицій до АБП	До 20 травня поточного року
Повторне представлення доопрацьованих проектів Стратегічних планів адміністраторами бюджетних програм (АБП)	До 1 червня поточного року
Внесення ЦОДП проектів Стратегічних планів на розгляд Республіканської бюджетної комісії зі своїм висновком	Протягом 1–25 липня поточного року
Приведення АБП проектів Стратегічних планів та бюджетних заявок у відповідність з рішеннями Республіканської бюджетної комісії, представлення їх до ЦОДП	До 1 серпня поточного року
Захист АБП проектів Стратегічних планів під час розгляду проекту бюджету в Парламенті або масліхаті, їх коригування у випадку прийняття відповідного рішення	Протягом розгляду проекту бюджету Парламентом
Затвердження Стратегічних планів АБП постановою Уряду (для республіканських БП) або масліхату (для місцевих програм)	До 25 грудня поточного року
Затвердження операційних (річних) планів державних органів влади їх керівниками (відповідальними секретарями)	До 10 січня планового року

Джерело: Джерело: Методические рекомендации по разработке Стратегических планов государственных органов Республики Казахстан [5].

оцінки, коригування та контролю результативності виконання завдань, визначених її документами.

Реалізація довгострокового стратегічного курсу розвитку Казахстану до 2030 року «Казахстан–2030» здійснюється шляхом розроблення та виконання десятирічних стратегічних планів. Завершується реалізація Стратегічного плану розвитку республіки до 2010 року, розпочато розроблення нової десятирічної стратегії соціально–економічного розвитку Республіки Казахстан до 2020 року у зв'язку з необхідністю своєчасного вироблення нових підходів та напрямів державної політики, адаптованої до сучасних економічних і політичних реалій.

Продовжується реалізація Стратегії індустріально–інноваційного розвитку Республіки Казахстан на 2003–2015 роки, затвердженої у 2003 році указом президента. Її основні цільові завдання: забезпечення диверсифікації та модернізації економіки, підвищення продуктивності праці до 2015 року порівняно з 2000 роком не менш як у 3 рази та зменшення енергоємності ВВП у 2 рази; стимулювання створення наукоємних і високотехнологічних експортоорієнтованих виробництв; формування відповідного підприємницького клімату. В рамках реалізації цієї стратегії та додаткових завдань щодо форсованого індустріально–інноваційного розвитку розробляються: Карта індустріалізації країни, Схема розміщення виробничих потужностей, галузеві та секторальні майстер–плани, пакети відповідних заходів.

Карта індустріалізації включає інвестиційні проекти з відпрацьованими матрицями ресурсної та інфраструктурної забезпеченості, заходами щодо підтримки проектів. У рамках Схеми розміщення виробничих потужностей здійснюватиметься постійне балансування ресурсної та інфраструктурної забезпеченості проектів. Координацію роботи та прийняття рішень по таких комплексних питаннях покладено на Державну комісію з модернізації економіки [11]. Результати цієї роботи стануть складовою першої п'ятирічки форсованого індустріально–інноваційного розвитку Стратегії розвитку Казахстану до 2020 року.

Фундаментом, головною ланкою системи державного планування у республіці, що забезпечує трансформацію стратегічних цілей у конкретні результати структурних зрушень в економіці, мають стати стратегічні плани державних органів влади, яких на першу половину 2009 року вже розроблено 29.

Важливо, що вони жорстко ув'язані зі стратегічними напрямками розвитку країни та послідовно конкретизують їх у цільових завданнях, заходах та індикаторах. Наведемо структуру стратегічних планів окремих міністерств.

Стратегічний план Міністерства економіки та бюджетного планування на 2009–2011 роки спрямовано на реалізацію двох стратегічних напрямів розвитку країни [8]:

– напрям 1. Підвищення конкурентоспроможності та модернізація економіки;

ціль 1. Підвищення якості прогнозування (2 завдання);

ціль 2. Забезпечення якісного та стабільного зростання економіки (5 завдань);

ціль 3. Підвищення ефективності державного сектора економіки (3 завдання);

– напрям 2. Удосконалення системи державного управління та планування

ціль 1. Впровадження нової системи державного планування, орієнтованого на результат (2 завдання);

ціль 2. Підвищення ефективності системи державного управління (2 завдання);

ціль 3. Удосконалення системи мобілізаційної підготовки та мобілізації.

Завдання стратегічного плану реалізуються через 14 бюджетних програм.

Стратегічний план Міністерства індустрії та торгівлі Республіки Казахстан на 2009–2011 роки деталізує цілі і завдання по шести стратегічних напрямках діяльності [9]:

1. Індустріально–інноваційний розвиток (2 цілі та 7 завдань).

2. Розвиток торгівлі (4 цілі та 9 завдань).

3. Розвиток архітектури, містобудування, будівництва та житлово–комунального господарства (4 цілі та 9 завдань).

4. Розвиток підприємництва (1 ціль та 2 завдання).

5. Розвиток системи технічного регулювання та метрології (2 цілі та 5 завдань).

6. Розвиток інвестиційного співробітництва (2 цілі та 3 завдання).

Висновки

Запровадження такої чіткої системи планування, організації виконання планів, моніторингу, контролю та відповідальності є однією ланкою адміністративної реформи у Казахстані. Іншою ланкою є затвердження адміністративних регламентів державних органів влади з чітким визначенням їх функцій та державних послуг, які вони мають надавати суспільству. Одночасне і комплексне впровадження цих двох ланок реформи державного управління забезпечує ефективність системи управління економікою та стабільність її розвитку у складні часи посткризового відновлення. У цих питаннях Україна відстала від Казахстану принаймні на два роки, гальмуючи з 2004 року прийняття Концепції запровадження стратегічного планування (затверджена лише у жовтні 2006 року), а з 2008 року проекту відповідного закону.

Література

1. Дмитриев М.Э. Развитие потенциала государственного управления: уроки стран с переходной экономикой. [Текст]: Вопросы государственного и муниципального управления / Ежекварт. научно–образ. журнал. ГУ – ВШЭ: №2–3. Том П, 2007. – С. 14 / [Електронний ресурс]: <http://d1.hse.ru/org/hse/journal-gmu>

2. Назарбаев Н.А. Послание Главы государства народу Казахстана. Февраль 2008 года / [Електронний ресурс]: www.akorda.kz

3. О Концепции по внедрению системы государственного планирования, ориентированного на результаты. Пост. Правительства Респ. Казахстан № 1297 от 26.12.2007 г. / [Електронний ресурс]: <http://ru/government.kz/documents/premlow/122007>

4. Бюджетный кодекс Республики Казахстан. – /[Электронный ресурс]: www.economy.kz

5. Указ Президента Республики Казахстан от 18 июня 2009 года № 827 «О системе государственного планирования в Республике Казахстан» / [Электронный ресурс]: www.akorda.kz

6. Шаженова Д.М. Концепция по внедрению системы государственного планирования, ориентированного на результаты, и задачи государственных органов по ее внедрению / Матеріали республіканського семінару у Міністерстві економіки та бюджетного планування Респ. Казахстан. Астана: 11.03.2008 / [Электронный ресурс]: www.minplan.kz/economyabout/330

7. Методические рекомендации по разработке Стратегических планов государственных органов Республики Казахстан / [Электронный ресурс]: www.minplan.kz/economyabout/226/23691

8. Стратегический план развития Министерства экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан на 2008–2010 годы / [Электронный ресурс]: www.minplan.kz/about/60/3891

9. Стратегический план Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан на 2009–2011 годы. – [Электронный ресурс]: www.minplan.kz/economyabout/433/4417

10. Шаженова Д.М. Доклад об итогах деятельности Министерства экономики и бюджетного планирования в 2008 году / [Электронный ресурс]: www.government.kz/documents/publications/222

11. Выступление Министра экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан Б. Султанова «О мерах по обеспечению форсированного индустриально–инновационного развития» на заседании Правительства Республики Казахстан 2 июня 2009 года / [Электронный ресурс]: www.minplan.kz/economyabout/8018/19521

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

П.Ю. КУРМАЄВ,
к.е.н., докторант, Науково-дослідний економічний інститут

Дослідження сутності категорії «регіон» як об'єкта управління

У статті аналізуються різні наукові підходи до визначення сутності категорії «регіон». Виділено найбільш суттєві її ознаки. Визначено основні структурні елементи регіону як соціально-економічної системи.

В статье анализируются различные научные подходы к определению сущности категории «регион». Выделены наиболее существенные ее характеристики. Определены основные структурные элементы региона как социально-экономической системы.

In the article different scientific approaches to determination of essence of category «region» are analyzed. The most substantial its signs are selected. The basic structural elements of region are definite as a socio-economic system.

Постановка проблеми. Україна вступає в епоху глобальної конкуренції, коли для досягнення успіху необхідні якісно нові підходи до розвитку економіки в цілому та регіонального розвитку зокрема. Вони передбачають скоординоване застосування всього діапазону важелів, інструментів та механізмів, які сприяють зміцненню економіки та створюють базу для прогресивних структурних перетворень.

Сучасний етап становлення управління соціально-економічного розвитку на регіональному рівні сприяє тому, що

категорія «регіон» з переважно теоретичної площини набуває практичного змісту закріпленого нормативно-правовими актами. Саме тому доцільним є її поглиблений аналіз, виділення суттєвих ознак.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження категоріального апарату регіонального управління знайшло відображення в працях З.С. Варналія, М.І. Долішного, А.С. Музиченка, В.І. Пили, С.А. Романюка, В.К. Симоненка, Д.М. Стеченка та інших дослідників.

Метою даної **статті** є дослідження сутності категорії «регіон» як об'єкта управлінського впливу.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукової літератури свідчить про те, що існують суттєві розбіжності у тлумаченні змісту категорії «регіон», недостатня увага приділена дослідженню її сутності як об'єкту управління.

Тому для більш широкого розуміння цієї проблеми наведемо декілька визначень цієї категорії та її змістовного наповнення, які використовуються в сучасній науковій літературі.

Відмінності у трактуванні категорії «регіон» можна пояснити тим, що її тлумачення відображає авторське розуміння цієї дефініції. Даний термін може має географічну, адміністративно-територіальну, економічну, історико-етно-

графічну, соціологічну природу, що значно розширює методологічні межі дослідження її сутності.

Загальні визначення регіону, переважно, наводять довідкові та енциклопедичні видання, що мають універсальний характер. Так, Великий тлумачний словник сучасної української мови пропонує таке визначення цієї дефініції: «Регіон – певна територіальна одиниця (район, область, зона), що вирізняється з-поміж інших таких же одиниць специфічними рисами (географічними, геологічними, етнографічними, економічними та ін.)» [1, с. 1020].

У Радянському енциклопедичному словнику категорія «регіон» визначається як «територія (акваторія), інколи доволі значна за своїми розмірами, яка не обов'язково є таксономічною одиницею в якійсь системі» [2, с. 1111]. Словник іншомовних слів наводить доволі конкретне етимологічне тлумачення поняття «регіон», воно полягає в тому, що це територія, яка характеризується комплексом притаманних їй ознак (фізико-географічних, економічних тощо) [3, с. 711].

Представлено тлумачення категорії «регіон» й у політологічних словниках. Зокрема російська Політична енциклопедія дає таку трактовку цієї категорії. «Регіон – самостійна просторово-географічна, адміністративно-територіальна, інституційно-політична, економічна, соціальна, історико-культурна, етнічна і демографічна величина» [4, с. 333].

Слід зазначити, що в довідкових виданнях визначення регіону має універсальний, загальнопізнавальний характер, що практично не дає змоги ідентифікувати його з тією чи іншою просторовою одиницею і тому можуть бути використані лише як теоретична основа для більш конкретного визначення цієї дефініції і потребують певного доопрацювання.

Значна увага змістовному наповненню дефініції «регіон» приділяється у географічній науці. За Е. Алаєвим, наприклад, регіон – це територія (геотерія), яка за сукупністю елементів, що її складають, відрізняється від інших територій і володіє єдністю, взаємопов'язаністю елементів, цілісністю, що є об'єктивною умовою і закономірним результатом розвитку цієї території [5, с. 45]. Американські географи Л. Джеймс та Д. Мартін категорію «регіон» використовують з метою ідентифікації територій різної площі, які характеризуються певною специфічною однорідністю, яка є основою для того, щоб виділити ці території [6, с. 517].

При дослідженні сутності «регіону» учені-економісти, цілком природно, акцентують увагу на тих чи інших економічних ознаках. Так, Ф. Кожурін вказує, що під регіоном потрібно розуміти певну частину народногосподарського комплексу країни, що відрізняється географічними умовами і природноресурсною спеціалізацією [7, с. 517].

До економічного трактування «регіону» можна віднести і визначення В. Шилова, який вважає «регіон» соціально-економічним організованим простором з конкретною природно-географічною територією, притаманним певним типом виробництва, специфічними історико-культурними та демографічними особливостями, адміністративно-полі-

тичною територією, розміщеною у відповідних кордонах регіону, де діє єдине коло нормативно-правової бази [8, с. 5].

На думку Д. Доленка, регіон – це адміністративно-територіальне утворення державного походження з високим ступенем організації та продуктивною територіальною системою. На відміну від територіальної одиниці, яка містить природничу складову, господарство та населення, регіон має регіональну політичну систему, основні інститути влади та управління соціально-економічними процесами [9, с. 13].

М. Чумаченко наводить таке визначення: «Регіон – це частина території держави, яку виокремлено за сукупністю різноманітних ознак в адміністративну одиницю, що свідомо спрямовується та координується для досягнення цілей суспільного розвитку та запобігання діям руйнівних чи негативних зовнішніх сил» [10, с. 13].

С. Романюк у монографії «Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості» дає власне визначення регіону, під яким розуміється найбільша адміністративно-територіальна одиниця субнаціонального рівня, яка має виборну владу, юридичну незалежність та власний бюджет, в умовах України це рівень області та Автономної Республіки Крим. Виходячи із особливого статусу до регіонів ним віднесена також столиця України м. Київ [11, с. 3]. Л. Зайцева стверджує, що регіон – це частина території держави, виділена за сукупністю різних ознак в адміністративну одиницю, діяльність якої свідомо спрямовується державними органами управління, а управлінські функції координуються ними для досягнення цілей суспільного розвитку і запобігання дії руйнівних внутрішніх і зовнішніх сил. Автор зазначає, що в Україні регіональними утвореннями є області [12, с. 25].

В. Мамонova пропонує здійснювати тлумачення дефініції регіон в такий спосіб. Регіон – це адміністративно-територіальна одиниця субнаціонального рівня, утворена в законодавчому порядку з урахуванням історичних, політичних, соціальних і культурних особливостей з метою здійснення державної політики та реалізації спільних інтересів районів та міста-центру регіонів, які входять до його складу, що забезпечується діяльністю територіальних органів державної виконавчої влади [13, с. 16].

На думку О. Молодцова результатом культурно-економічною регіоналізації є створення трансадміністративних регіонів, контури ідентичності якого визначатимуться не територією, а культурно-економічною гомогенністю (рівнями економіки, управлінської та технологічної культури), інформаційним потоками (спільними ідеями, концепціями, програмами), моральними нормами, просторовою взаємодією суб'єктів економічної, політичної, дослідницької діяльності [14, с. 58–70].

Такий підхід є дещо незвичним для вітчизняної регіоналістики, хоч є окремі спроби відійти від традиційних критеріїв регіонування. Так В. Керецьман, аналізуючи європейський досвід регіональної політики, стверджує, що регіонами, щодо яких може і повинно здійснюватися державне регулювання,

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

слід вважати не тільки адміністративно-територіальні одиниці субнаціонального рівня (області та Автономна республіка Крим), а також виділені за тими, чи іншими критеріями частини території держави, межі яких не збігаються з межами адміністративно-територіальної одиниці [15, с. 26].

У запропонованому вище підході все ж таки здійснюється прив'язка до певної території. Разом із тим С.А. Романюк вказує на можливість відійти від цієї схеми. Посилаючись також на європейський досвід, він відмічає: «усвідомлення, що узгодження принципів різних соціальних партнерів щодо стратегії розвитку окремих регіонів, створення спільної інституційної інфраструктури є більш важливим, ніж визначення територій макрорегіонів, надання фінансових та правових гарантій» [11, с. 79]. Доповнюючи цю тезу, О. Молодцов запропонував виділяти й інші види регіонів [14, с. 64]. Так, під культурно-економічним регіоном він пропонує розглядати інтелектуальну конструкцію, яка дає уявлення: про конфігурацію окремих територіальних утворень, які мають високі стартові позиції для динамічного розвитку людського капіталу; основних локальних системних суб'єктів інноваційних соціальних практик; про інформаційний простір, що формується на основі єдності культурно-економічних, культурно-технологічних та моральних цінностей, взаємних інтересів (економічних, політичних, культурних, наукових тощо). На його думку, така взаємодія може відбутись за умови, якщо вона спиратиметься на спільну інфраструктуру (транспортна, фінансова, освітня, технологічна, телекомунікаційна тощо), інноваційне середовище, інформаційні ресурси та технології їх використання.

На нашу думку, трактування категорії «регіон» має враховувати такі суттєві ознаки: виробничу спеціалізацію, комплексність розвитку господарської системи, економічну цілісність, наявність адміністративного центру та органів управління, наявність стійких транспортно-логістичних зв'язків, історико-культурну самобутність, територіальну єдність та визначеність адміністративних кордонів.

Доцільно також сформулювати й допоміжні критерії:

- наявність регіональних точок розвитку;
- наявність економічного, природного, соціального та інтелектуального потенціалу й бази його використання.

Враховуючи вищезазначене, ми пропонуємо наступне визначення категорії «регіон».

Регіон – це адміністративно визначена частина території держави, яка має власні органи управління і характеризується комплексністю соціально-економічного розвитку, єдністю, взаємопов'язаністю складових та історико-культурною самобутністю.

Найбільш важливим аспектом в цьому контексті є адміністративна відокремленість території, управління якою здійснюється органами влади в межах чинного законодавства.

У рамках системного підходу необхідною є структуризація регіону, тобто визначення основних елементів.

Регіон як соціально-економічна система складається з чотирьох основних підсистем:

- системоутворюючий базис;
- системообслуговуючий комплекс;
- екологія;
- населення.

Організаційно-господарська взаємопов'язаність складових елементів передбачає такі його риси як спеціалізація на виробництві певних товарів та послуг, що сприяє раціональному поділу праці та підвищенню конкурентоспроможності на зовнішніх ринках.

Конкурентоспроможність конкретної території прямо залежить від здатності її потенціалу впроваджувати інновації, модернізувати виробничі й технологічні процеси, пристосовуючись до мінливих умов навколишнього середовища. Вирішальну роль у створенні потенціалу конкурентних переваг території відіграє якість політики органу, який здійснює управління в межах своєї юрисдикції. В свою чергу, якість регіонального управління безпосередньо залежить від об'єктивного аналізу потенціалу території регіону.

Інтелектуальні та природні ресурси, перш за все, мінерально-сировинні, визначають спеціалізацію регіональної економіки та є фактором комбінування виробництва. Якісні та кількісні параметри водних, земельних, кліматичних та рекреаційних ресурсів мають визначальне значення в процесах просторового розміщення об'єктів господарювання, зокрема формування функціональної структури господарства, параметрів розвитку системи розселення, розвитку виробничої та соціальної інфраструктури.

Спеціалізація призводить до посилення економічних взаємозв'язків між суб'єктами регіонального виробничого процесу, а також до розвитку промислово-територіального кооперування виробництва, що суттєво впливає на систему територіальної організації виробництва.

Поряд з елементами внутрішньої структури економіки регіону обов'язковим є економічні зв'язки з регіонами інших країн.

Однією з форм міжнародних інтеграційних процесів є транскордонне співробітництво, як сукупність спільних дій, спрямованих на посилення і розвиток добросусідських відносин між територіальними об'єднаннями (громадами) або органами влади прикордонних регіонів двох і більше держав, які реалізуються шляхом підписання міжрегіональних угод і домовленостей.

Даними територіальними об'єднаннями виступають регіони транскордонного співробітництва.

На нашу думку, під регіонами транскордонного співробітництва (ТКС) доцільно розуміти закріплене певним чином у нормативно-правових актах міждержавне об'єднання декількох прикордонних, як правило, суміжних, адміністративно-територіальних одиниць, метою якого є реалізація проєктів спрямованих на розв'язання спільних статутних завдань економічного, екологічного, гуманітарного та інших напрямів. У Європі регіони транскордонного співробітництва одержали назву євро регіони.

Виділені характерні ознаки євро регіону як форми ТКС достатньо чітко сформульовані у науковій праці [17, с. 139] і можуть бути використані при дослідженні регіонального ТКС на інших континентах. Дана категорія використовується й у чинних вітчизняних нормативно-правових актах (наприклад, у постанові Кабінету Міністрів України «Про деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та євро регіонів», Законі України «Про транскордонне співробітництво»).

Використовуючи аналітичні підходи [18], доцільно, на нашу думку, виділити основні особливості функціонування регіонів ТКС.

1. Адміністративно-правові. Створення регіону ТКС не призводить до виникнення нового адміністративно-територіального утворення зі статусом юридичної особи. Правове регулювання на території кожного із членів регіону ТКС здійснюється відповідно до чинного законодавства держави, до якої він належить. Керівні органи регіону ТКС не можуть замінити собою органи влади, що діють на території кожного з його членів. Території, які входять до складу регіону ТКС, є периферійними по відношенню до адміністративних центрів своїх країн.

2. Функціональні. Регіон ТКС функціонує в контексті зовнішньополітичних та економічних інтересів держав-учасниць та не є наддержавними утвореннями. Територіям, які входять до складу регіону ТКС, притаманна наявність спільних проблем транскордонного характеру. Для розв'язання їх необхідне поєднання зусиль територіальних громад або органів влади держав-сусідів. Для цієї групи типовими є інтереси в торгово-економічній площині з урахуванням місця регіонів-членів у між територіальному розподілі праці, у галузі спільного розвитку туристичної діяльності, наданні взаємних послуг через державний кордон, створенні мережі співробітництва в галузях науки, освіти та культури. Універсальною сферою спільних інтересів виступає визначення спільної стратегії просторового розвитку.

3. Історичні. У переважній більшості випадків євро регіони охоплюють території, що мають спільне історичне минуле і навіть колись входили до складу однієї держави.

Ми погоджуємося з тими дослідниками [10–12], які під регіонами в Україні розуміють адміністративну область. Фактично ототожнюються терміни «область» та «регіон» і у нормативно-правових актах України. Зокрема, згідно із Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» – це область, як частина адміністративно-територіального устрою країни, що відповідає усім вище перерахованим ознакам, які притаманні регіону.

Недоцільним, на нашу думку, є виділення міст-регіонів, оскільки, як зазначалося вище, ознаками регіону є в тому числі виробнича спеціалізація, комплексність розвитку та визначеність кордонів.

Виокремити міста-регіони за зазначеними ознаками неможливо, тому що:

1) міста, як правило, не спеціалізуються на виконанні окремих економічних функцій, в основному вони неспеціалізовані [19, с. 21];

2) складно забезпечити комплексність соціально-економічного розвитку за відсутності базових галузей АПК у міському господарстві;

3) територія міста не є сталою величиною, вона постійно змінюється.

Пропонуючи розглядати регіон як субнаціональну адміністративно-територіальну одиницю ми зазначаємо, що не слід її ототожнювати із адміністративним районом.

На нашу думку, під адміністративним районом необхідно розуміти адміністративно відокремлену частину регіону, що характеризується природо-ресурсним та виробничим потенціалом, переважно аграрною спрямованістю господарського комплексу, наявністю інфраструктурних об'єктів.

У даному контексті адміністративний район є складовою частиною регіону.

Необхідно зазначити, що район у місті – це частина території міста із достатньою для обслуговування населення соціальною і культурною інфраструктурою.

Розвиваючи запропоновані аналітичні підходи колективу авторів [20] до формування трирівневої системи адміністративно-територіального устрою України (регіони-райони-громади) та враховуючи необхідність визначення сутності основних її елементів вважаємо за доцільне конкретизувати вихідний рівень – «громада».

На нашу думку, під громадою необхідно розуміти базову одиницю адміністративно-територіального устрою України, населений пункт (або їх сукупність) із інфраструктурним забезпеченням життєдіяльності його мешканців. Тобто насамперед ми акцентуємо увагу на достатності забезпечення відтворення людського потенціалу.

Іншими словами, громада – це місто, селище та село. Разом із тим громада як певна сукупність не означає ліквідації сіл, селищ та міст, як про це говорять деякі супротивники будь-яких змін. Поселення залишаються, натомість, отримавши статус адміністративно-територіальної одиниці, громади не тільки отримують повноцінне місцеве самоврядування, вони будуть забезпечені чіткою територіальною основою своєї діяльності. На нашу думку такий підхід є першим кроком у реформуванні системи адміністративно-територіального устрою, що допоможе забезпечити українських громадян якісними та доступними державними та громадськими послугами, наблизити їх до споживачів.

Система регіонального управління має будуватися починаючи з найнижчого, базового рівня – рівня громади. Саме громадяни мають визначати можливість прийняття рішень, що впливають на їх життя, і реалізувати ці рішення через владу громади.

Висновки

Отже, підсумовуючи вищезазначене, доцільною є робота та закріплення на законодавчому рівні концепції ад-

міністративно-територіального устрою України, яка б сприяла розв'язанню широкого кола проблемних питань, дозволила підвищити ефективність управління соціально-економічним розвитком.

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. – С. 1020.
2. Советский энциклопедический словарь / [Науч.-ред. совет: А.М. Прохоров (пред.)]. – М.: Сов. энцикл., 1981. – С. 1111.
3. Словник іншомовних слів / [За ред. акад. АН УРСР О.С. Мельни-чука]. – Вид. 2-ге, випр. і доп. – К.: Укр. рад. енцикл., 1985. – С. 711.
4. Политическая энциклопедия: В 2 т. – М.: Мысль, 1999. – Т. 2. – 1999. – С. 333.
5. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э.Б. Алаев. – М.: Мысль, 1983. – С. 45, 189.
6. Джеймс Л., Мартин Дж. Все возможные миры / Л. Джеймс, Дж. Мартин. – М.: Мысль, 1998. – С. 517.
7. Кожурин Ф.Д. Совершенствование регионального управления / Ф.Д. Кожурин. – М.: Экономика, 1990. – С. 517.
8. Шилов В. Три похода к понятию «Регион» / В. Шилов // Регион. – 1997. – №4. – С. 5.
9. Доленко Д. Территориальное устройство общества: социаль-но-политический анализ / Д. Доленко. – Саранск, 1993. – С. 13.
10. Чумаченко М. Нариси з економіки регіону / М. Чумаченко. – К.: Наук. думка, 1995. – С. 13.
11. Романюк С. Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості: [монографія] / С. Романюк. – К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 112 с.
12. Зайцева Л.М. Региональная система управления (организационно-методологический аспект) / Л.М. Зайцева. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997. – 336 с.
13. Мамонова В.В. Методология управления региональным развитием: [монография] / В.В. Мамонова. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2006. – С. 16.
14. Молодцов О.В. Глобализация как фактор культурно-экономич-ной регионализации / О.В. Молодцов // 36. наук. праць НАДУ / За заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князева. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – Вип. 2. – С. 58–70.
15. Керецман В. Наднаціональне регулювання регіонального розвитку в ЄС: виклики для України / В. Керецман // Актуальні проблеми державного управління: 36. наук. пр. / Рекол.: С.М. Серьогін (гол. ред.) та ін. – Д.: ДРІДУ, 2004. – Вип. 1 (15). – С. 26.
17. Студенніков І. Транскордонне співробітництво в новітній історії України: проблеми дослідження / І. Студенніков // Записки історичного факультету. Одеський національний ун-т ім. І.І. Мечникова. – Вип. 11. – Одеса, 2001. – С. 139.
18. Базові засади транскордонного співробітництва і функціонування євро регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wyklady.e KPU.lublin.pl/wyklady/trojan/trojanuw2.htm>
19. Управління сучасним містом: [підручник] / За ред. В.М. Вакуленка, М.К. Орлатого. – К.: НАДУ, 2008. – С. 21.
20. Пухтинський М., Власенко О. Місцеве самоврядування: сучасні проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / М. Пухтинський, О. Власенко // Проблеми трансформації територіальної організації влади. Збірник матеріалів та документів / Науковий редактор: М. Пухтинський. – К.: Атіка, 2005. – С. 299–307. – Режим доступу: www.municipal.gov.ua/1555

С.М. БУГАЙ,
к.е.н.,
В.Т. ПУХЛІЙ,
головний спеціаліст, Секретаріат Кабінету Міністрів України,
А.Є. СЛІВАК,
к.е.н., НДЕІ

Проблеми становлення регіональної політики України та основні тенденції подальшого розвитку

Стаття описує регіональний розвиток країни за весь період її незалежності, містить спробу проаналізувати наявні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів та розкрити деякі тенденції подальшого регіонального розвитку.

Статья описывает региональное развитие страны за весь период ее независимости, содержит попытку проанализировать имеющиеся проблемы социально-экономического развития регионов и раскрыть некоторые тенденции дальнейшего регионального развития.

Clause describes regional development of the country for all period of its independence, contains attempt to analyse available problems of social and economic development of regions and to open some tendencies of the further regional development.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших у роботі практично усіх урядів України був напрям, спрямований на реалізацію комплексу правових, економічних і організаційних заходів, які орієнтувалися, з одного боку, на створення сприятливих умов для розвитку регіонів та ефективної

діяльності місцевих органів влади, з іншого – на підвищення відповідальності керівників цих органів за ефективність управління економічними, соціальними і суспільними процесами на місцях.

Поєднання усіх соціальних явищ, процесів, структур та їх елементів, оскільки воно функціонує в законодавчо зафіксованих певних адміністративних межах як соціально-економічна система певної територіальної цілісності (державного утворення) набуло назву «регіон».

Сучасними науками (економічна географія, економіка, демографія, соціологія та ін.) запропоновано багато статистичних показників, які дозволяють у формалізованому вигляді охарактеризувати кожну дану територію, зокрема, регіон як складову частину країни, ступенем використання наявних ресурсів, особливостями умов життєдіяльності місцевого населення, дієвістю управлінських рішень місцевої влади тощо. Проведенням відповідних процедур квантифікації поміж іншого установлюється рівень соціально-економічного розвитку тієї чи іншої території (регіону), реалізується можливість на засадах співмірності оцінити зміни в регіоноутворюючих факторах, виявити в них (змінах) тенденції та закономірності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У початковий період незалежності нашої країни проблему міжрегіональної диференціації економічного простору досліджували Ф.Д. Заставний, В.А. Поповкін, А.П. Калитенко, Д.М. Стеченко, О.І. Шаблій, якими її вирішення бачилося в трансформації командно-адміністративних методів управління територіальним розвитком в ринкові при збереженні регулюючої ролі держави щодо недопущення негативних соціальних наслідків. Поглибили науковий пошук в цьому напрямі С.І. Бандур, Б.М. Данилишин, М.І.Долішній, І.В. Терон, Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевський, ведучи його в контексті розробки теоретико-методологічних засад районування економічного простору країни, як інструменту для визначення дієвих шляхів вирішення як поточних проблем регіонів, так і сприяння збалансованому регіональному розвитку держави в стратегічній перспективі.

М.П. Бутко, М.Г. Чумаченко своїми дослідженнями аргументовано довели, що пріоритетне значення в системі рушійних сил регіонального розвитку країни належить регіонам, де мають бути визначені об'єктивні власні інтереси і правильно організована робота щодо їх задоволення.

На сьогодні склалася когорта дослідників (Т.В. Пепа, Е.А. Подсолотко, Л.Ю. Возна, І.З. Сторонянська, А.М. Сундук), які виходять на обґрунтування пропозицій щодо спрямованості державної регіональної політики.

Новітній етап дослідження проблематики диференціації економічного простору характеризується зосередженням уваги на конкурентоспроможності регіонів, що на сьогодні стали «заручниками» процесу глобалізації. Наразі установлено, що конкурентоспроможність українських регіонів доволі низька в загальноєвропейському економічному просторі і сильно диференційована за їх взаємним співста-

вленням, та те, що в основі такої об'єктивної реальності лежить різний у кожного з регіонів рівень соціально-економічного розвитку [2–4].

Факт значної міжрегіональної диференціації в якості проблеми в Україні набув також державного визнання, вирішення якої потребує виважених регулюючих заходів [1, 5, 6].

Проте попри накопичення доволі значного емпіричного і аналітичного матеріалів щодо регіонального розвитку країни його на перевірку виявляється недостатньо, щоб проводити ефективну в даній царині політику.

Мета статті. Різні за своїми цілями, методичними підходами, вибраними періодами аналізу відповідних статистичних даних, проведені дослідження процесів регіонального розвитку не дозволяють скласти цілісну картину взаємозв'язків між показниками соціально-економічного розвитку регіонів, однозначно визначитись щодо існування тих чи інших тенденцій у їхній динаміці тощо. Тому метою нашого дослідження обрано вивчення регіонального розвитку України за окремими його взаємопов'язаними складовими (видом економічної діяльності – специфічними в плані сприйняття управлінських дій, умовами свого розвитку, впливами на інші види економічної діяльності та її загальні кінцеві результати і соціальні наслідки), причому за період достатній, щоб стверджувати, що виявлені тенденції у змінах їхніх статистичних значень відображають сутнісні процеси, які не можуть бути проігноровані при здійсненні державного регулювання регіонального розвитку. Аналіз регіональних коливань основних показників соціально-економічного розвитку за довготривалий період слугує гарантією уникнення загрози включення в підсумкові узагальнення стохастичних відхилень в їхній динаміці. Такі контури дослідження орієнтують його також на з'ясування напрямку трансформації місця в національній системі поділу праці як кожного регіону, так і виду економічної діяльності.

За методичну базу дослідження взято Методику оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів, затверджену постановою Кабінету Міністрів України від 20.05.2009 р. №476 «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів» [7].

Відповідна аналітична робота нами проведена за системою показників, кожний з яких відображає у формі відносної величини інтенсивності (у розрахунку на одну особу) один аспект використання в регіонах ресурсів соціально-економічного розвитку за період 1991–2008 років, а саме обсяг реалізованої промислової продукції, валова продукція сільського господарства, обсяги виконаних будівельних робіт, роздрібний товарооборот підприємств, введення в експлуатацію житла, інвестиції в основний капітал.

Виклад основного матеріалу. Узагальнено результати аналізу регіонального розвитку за період з 1991 року по 2008 рік можна представити таким чином.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Соціально-економічний розвиток України у період незалежності відбувався суперечливо як на загальнодержавному рівні, так і в регіональному розрізі. Виходячи з динаміки макроекономічних показників період 1991–2008 років поділяється на два етапи: кризовий (1991–2000) і відновлювально-зростаючий (2001–2008), – у кожний з яких відповідним чином змінювалися показники соціально-економічного розвитку регіонів. Проте незалежно від спрямованості цих змін по регіонах більшість показників змінювалися непропорційно, що обумовило зростання різниці у їхніх полярних значеннях. Так, якщо показник «валова продукція сільського господарства» в Закарпатській області на кінець кризового етапу (2000) становила 77,6% від аналогічного показника 1990 року, в Івано-Франківській – 75,7%, то в Миколаївській області і в Автономній Республіці Крим – 42,6 і 44,6% відповідно. Тобто зміни в перших двох із названих регіонів майже вдвічі менш глибокі, ніж в інших. За подібним механізмом зростали величини відмінностей між регіонами з найкращим і найгіршим значенням показників роздрібного товарообігу (різниця між максимальними і мінімальними значеннями рейтингового ряду зросла в 2,6 раза) і інвестицій в основний капітал (в 10,7 раза). Непропорційність змін показників пояснюється наявністю регіонів з різною структурою економіки, елементи якої об'єктивно по різному здатні були адаптуватися до впроваджуваних в життя ринкових засад функціонування і відкритості економічного простору, а також значним послабленням регулюючої ролі держави та помилками регіональних управлінських структур у виборі пріоритетів своєї діяльності, в наполегливості в досягненні правильно визначених цілей.

На етапі економічного зростання (2001–2007) за більшістю проаналізованих показників міжрегіональна диференціація також посилювалася. Зокрема, якщо у 2000 році найвищий показник перевищував найнижчий по валовій продукції сільського господарства в 3,44 раза, то в 2007 році вже в 3,71 раза; по введенню в експлуатацію житла – відповідно 4,91 і 6,31 раза; по роздрібному товарообороту – 4,69 і 6,45 раза.

Збільшення розмаху варіації між крайніми значеннями показників в ранжованому ряді регіонів стало результатом того що в деяких регіонах ті ж самі показники, які найменше знижувалися у перший із зазначених етапів, на другому – найінтенсивніше зростали. Так, по валовій продукції сільського господарства в 1991–2000 роках нижче середньоукраїнсь-

кого показника мало місце зниження в Черкаській, Київській областях, а в 2001–2007 роках збільшення його було наймасштабнішим, що й вивело названі області на лідируючі позиції на кінець досліджуваного періоду. І навпаки, наприклад, у Запорізькій, Миколаївській областях, що в ранжованому ряді регіонів, складеному за убаванням показника, розмістилися в його кінці, у 1991–2000 роках показник «валова продукція сільського господарства» найінтенсивніше погіршувався, а в 2001–2007 роках він лише помірковано зростав. За таким механізмом відбувалося поглиблення диференціації регіонів і за іншими проаналізованими показниками.

Загалом же починаючи з 2001 року намітилась тенденція зниження темпів приросту дивергенції внутрідержавного економічного простору [8, с. 75]. Так, регіональний розподіл обсягів реалізованої промислової продукції показує, що традиційно індустріально-розвинуті регіони з домінуванням сировинно-видобувних та первинної переробки підприємств поступово втрачають своє лідерство (Донецька, Дніпропетровська області), на користь регіонів, де створились сприятливі умови для розміщення підприємств завершальної стадії виробництва промислових товарів (Закарпатська область).

У 2008 році, коли світова фінансова криза почала чинити свій негативний вплив на українську економіку, за деякими показниками розрив між регіонами збільшився, зокрема за показниками валової продукції сільського господарства, прямих іноземних інвестицій. Проте, наприклад, за показниками обсягів виконаних будівельних робіт та роздрібного товарообороту підприємств відбулось незначне зменшення діапазону поляризації у порівнянні з попереднім роком (табл. 1).

Наглядно відмічене ілюструють криві, що відображають табличні значення показників. Особливо красномовною є лінія, узагальнююча сукупне значення аналізованих шести показників. Її висхідна спрямованість вказує на сформованість у 1990–2008 роках тенденції на поглиблення міжрегіональної диференціації у соціально-економічному розвитку (див. діаграму).

Нами встановлено, що розвиток в регіонах таких видів економічної діяльності, як промисловість і будівництво, перебуває в тісній прямій залежності від інвестування в основний капітал. Так, коефіцієнт кореляції рангів (Спірмена) становить відповідно 0,7814 і 0,9328. Таким чином, для цих видів економічної діяльності головним фактором поглиблення міжрегіональної диференціації виступає сформована регіональна структура інвестицій.

Таблиця 1. Динаміка коефіцієнта варіації показників соціально-економічного розвитку регіонів

Регіони	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Обсяг реалізації промислової продукції	0,311	0,478	0,714	0,782	0,725	0,781	0,778
Валова продукція сільського господарства	0,305	0,328	0,285	0,292	0,310	0,333	0,342
Обсяги виконаних будівельних робіт	0,163	0,431	0,773	0,962	0,928	1,052	0,961
Роздрібний товарообіг підприємств	0,145	0,252	0,404	0,551	0,587	0,593	0,544
Інвестиції в основний капітал	0,235	0,319	0,624	0,709	0,645	0,661	0,625
Введення в експлуатацію житла	0,212	0,234	0,472	0,480	0,494	0,470	0,581

Джерело: Джерело: Методические рекомендации по разработке Стратегических планов государственных органов Республики Казахстан [5].

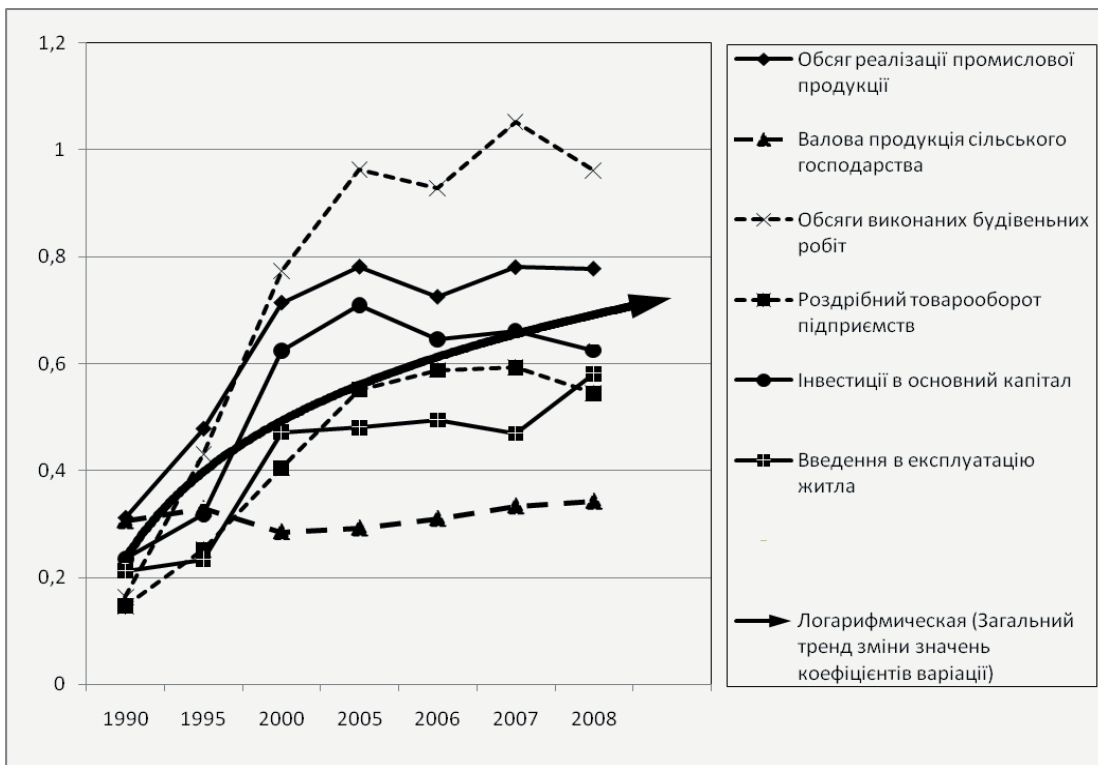
З отриманого результату розрахунку коефіцієнта Спірмена $(-0,314)$ можна констатувати, що цей зв'язок між обсягами інвестицій в основний капітал і розвитком сільського господарства у більшості регіонів не є статистично значимим, тобто в умовах, що склались в Україні в роки незалежності, інвестиційний процес в значній частині регіонів мав для розвитку сільського господарства не стимулюючий, а гальмуючий вплив. На вірогідність такої ситуації вказує те, що, наприклад, в період 2001–2007 років частка сільського господарства в структурі інвестицій в основний капітал перебувала в межах 4,2–5,2%, а частка сільського господарства в структурі валової доданої вартості в цей же період перебувала в межах 7,2–16,0% [9, с. 119, 10, с. 119; 11, с. 94–114].

Дослідження причинно-наслідкового зв'язку розвитку соціальної сфери (у значенні позиції 2 примітки до табл. 1) не показало її залежності від розвитку галузей реального сектора економіки (у значенні позиції 1 примітки до табл. 1). Зокрема, коефіцієнт Спірмена становив $0,2747$.

Як висновок щодо взаємозв'язку між соціально-економічними процесами доречно вказати на закономірність, яку відмічають і інші дослідники, а саме що активізація приросту інвестицій в основний капітал для регіонів з відносно невисоким рівнем економічного розвитку сприяє зменшенню співвідношення між максимальним і мінімальним значенням інвестицій в основний капітал; натомість, концентрація інвестицій переважно у високо розвинутих регіонах – збільшує диференціацію [12, с. 139, с. 142].

Окрім констатації збільшення розриву в окремих показниках рівня розвитку регіонів у період 1990–2008 років проглядається тенденція закріплення деяких з них на популярних позиціях в їх рейтинговому розподілі за рівнем інтенсивності ведення певного виду економічної діяльності чи стану соціальної сфери. В числі лідерів за показниками економічного розвитку (пункт 1 примітки до табл. 2) міцні позиції посіли м. Київ, Донецька, Запорізька, Луганська, Київська області, а серед аутсайдерів Чернівецька, Закарпатська, Житомирська області; за станом соціальної сфери (пункт 2 примітки до табл. 2) вищий щабель в рейтингу закріпився за м. Києвом, а останній за Закарпатською, Тернопільською, Донецькою областями; в аспекті, який умовно можна охарактеризувати як закладення фундаменту під майбутнє економічне зростання (пункт 3 примітки до табл. 2), усталено високим є місце м. Києва, а найнижче у Чернівецької і Тернопільської областей.

Таким чином, ми можемо констатувати, що в Україні за всіма аспектами (показниками) соціально-економічного розвитку сформувалася доволі значна міжрегіональна диференціація. Більше того, виявлені тенденції вказують на ймовірність зростання відмінностей в крайніх значеннях більшості (з проаналізованих нами) показників соціально-економічного розвитку регіонів. Це свідчить про недостатність регулюючого впливу держави на регіональний розвиток в аспекті забезпечення одноманітно сприятливих (з урахуванням особливостей регіонів) умов для господарювання і нейтралі-



Зміна значень коефіцієнтів варіації показників соціально-економічного розвитку регіонів

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

зації негативних наслідків від об'єктивно нерівномірного просторового розміщення економічної діяльності).

Посилення регіональної поляризації в значеннях показників соціально-економічного розвитку особливо негативно вплине на регіони, що відстають в своєму соціально-економічному розвитку. В цьому криється не тільки загроза втрати такого вагомого чинника в формуванні конкурентоспроможності як ефект «регіональної синергії» [13, с. 169], а й зрештою порушення територіальної цілісності національної економіки [там же, с. 168]. А значить, потрібно, щоб регіональна диференціація економічного простору, враховувалася при обґрунтуванні вибору та реалізації стратегії і тактики управління регіональним розвитком країни. Передувати цьому має з'ясування сутності процесу просторової диференціації соціально-економічного розвитку.

Сама по собі диференціація економічного простору, складовими якого виступають регіони (кожний з них характеризується конкретним на даний час рівнем соціально-економічного розвитку), є відображенням надзвичайно різноманітної об'єктивної реальності.

Зауважимо, що зафіксовані нами різні тенденції в динаміці окремих порівнювальних показників соціально-економічного розвитку регіонів України свідчить про різні типи і траєкторії розвитку регіонів. За таких умов не можна не погодитись з думкою, що на практиці «абсолютного вирівнювання» економічного розвитку регіонів може і не відбуватись [8, с. 78]. Як свідчать підтвердженням цього виступає факт того, що неоднаковість рівнів розвитку регіональних господарських систем (включаючи соціальну сферу) не зменшувалась навіть в

умовах централізованого розподілу фінансових, матеріальних, трудових та інших видів ресурсів [14].

Тому завдання щодо вирівнювання за показниками, що відображають конкурентоспроможність суб'єктів господарювання (сукупно – видів економічної діяльності), хоча і має бути поставлено в центр державної регіональної політики, але не може проводитись поза межами економічної доцільності. Логіка підказує потребу у приверненні уваги до регіонів, в яких в довготривалому періоді в абсолютному або відносному значенні погіршується за визначеними показниками рівень соціально-економічного розвитку. Щодо останніх у загальному плані напрямок управлінських дій відомий – це максимізація ефективності кожного регіону на базі раціонального територіального розподілу праці комплексного характеру розвитку їх економіки. Реалізуватиметься він в умовах впливу багатьох факторів, з яких головними, скоріше за все, будуть два фактори: наявність у кожному регіоні внутрішніх джерел економічного зростання та «завоювання» українського економічного простору глобалізаційним процесом. Разом із тим існуючі відмінності у соціальних і економічних умовах виключать можливість єдиного рецепту для центральної і місцевої влад для подолання тенденцій поглиблення міжрегіональної диференціації.

Проблема зменшення глибини міжрегіональної диференціації має вирішуватись в ключі єдності загальнонаціональних інтересів і інтересів розвитку самих регіонів, а саме шляхом цілеспрямованих дій (заходів) уряду і регіональної влади. Якщо для влади національного рівня головне завдання поля-

Таблиця 2. Динаміка зрушень у міжрегіональній диференціації основних показників соціально-економічного розвитку регіонів у 1990–2008 роках (за розрахунком на 1 особу: перевищення максимального значення над мінімальним, рази)

Показники*	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Обсяг реалізованої промислової продукції	4,17	6,70	9,91	13,13	13,32	11,83	11,36
Max (регіон)	Київ	Київ	Запорізька	Донецька	Київ	Київ	Дніпропетровська
Min (регіон)	Закарпатська	Закарпатська	Закарпатська	Чернівецька	Чернівецька	Чернівецька	Чернівецька
Валова продукція сільського господарства	3,29	3,66	3,44	3,09	3,45	3,71	4,18
Max (регіон)	Вінницька	Чернігівська	Черкаська	Черкаська	Черкаська	Київська	Черкаська
Min (регіон)	Донецька	Донецька	Луганська	Донецька	Донецька	Донецька	Донецька
Обсяги виконаних будівельних робіт	1,91	6,38	11,65	12,47	14,61	16,97	13,65
Max (регіон)	Кіровоградська	Київ	Київ	Київ	Київ	Київ	Київ
Min (регіон)	Закарпатська	Закарпатська	Кіровоградська	Житомирська	Житомирська	Житомирська	Житомирська
Інвестиції в основний капітал	2,70	4,14	9,61	9,11	8,39	7,80	6,68
Max (регіон)	Київська	Київ	Київ	Київ	Київ	Київ	Київ
Min (регіон)	Ів.-Франківська	Закарпатська	Чернівецька	Тернопільська	Тернопільська	Тернопільська	Сумська
Роздрібний товарооборот підприємств	1,89	3,19	4,69	5,88	6,12	6,45	5,62
Max (регіон)	Київ	Київ	Київ	Київ	Київ	Київ	Київ
Min (регіон)	Київська	Тернопільська	Тернопільська	Ів.-Франківська	Тернопільська	Тернопільська	Тернопільська
Введення в експлуатацію житла	1,78	3,05	4,91	6,33	6,41	6,31	8,42
Max (регіон)	Київ	Київська	Київ	Київ	Київ	Київ	Київська
Min (регіон)	Закарпатська	Луганська	Запорізька	Донецька	Запорізька	Донецька	Харківська

* Структурно соціально-економічний розвиток логічно представити за складовими: 1) економічна – Обсяг реалізованої промислової продукції, Валова продукція сільського господарства, Обсяги виконаних будівельних робіт; 2) соціальна – Роздрібний товарооборот, Введення в експлуатацію житла; 2) підвалини майбутнього розвитку – Інвестиції в основний капітал.

гає у створенні єдиного правового поля, однаково сприятливого для соціально-економічного розвитку всіх регіонів, то для регіональних (місцевих) органів влади першочерговим завданням є визначення стратегічних пріоритетів ринкової спеціалізації та раціональних напрямків використання регіональних ресурсів при дотриманні позиції, що кожний регіон є складовою єдиного господарського комплексу країни. При цьому під особливим контролем мають перебувати соціальні процеси, бо в кінцевому підсумку саме в їхньому покращенні реалізується мета будь-якої економічної діяльності.

Удосконалення практики управління регіональним розвитком можливе тільки на основі введення в існуючий її механізм важелів з арсеналу сучасних методів впливу на економічні і соціальні процеси. Іншими словами, мова йде про застосування управлінських методів, адекватних сформованому поточному рівню соціально-економічного розвитку регіонів.

Таке удосконалення за сьгоднішніх умов бачиться у здійсненні наступних кроків: по-перше, що підвищували б ефективність використання чинних інструментів державної регіональної політики; по-друге, що шляхом прийняття нових нормативно-правових актів, залучався б потенціал вітчизняного і закордонного досвіду управління регіональним розвитком.

У порядку просування за першим з зазначених напрямків дещо робиться і зроблено чинною владою. Так, удосконалена методика віднесення територій до депресивних шляхом внесення змін до переліку критеріїв і їх ценових параметрів [15–17].

У найближчій перспективі доречно було б запровадити порядок включення в щорічні плани реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року заходів щодо тих регіонів, де склалась усталена динаміка відносного погіршення (відставання у порівнянні з середньоукраїнськими темпами прогресуючих змін показників) рівня соціально-економічного розвитку, спрямованих на покращення відповідних показників.

Щодо другого, доречним для вирішення проблеми поглиблення міжрегіональної диференціації видається такий інструмент регіональної політики як міжрегіональні угоди, що передбачено Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів». Крім того, варто було б запровадити нові види угод: один їх вид, що мав би спрямованість на вирішення подібних для кількох регіонів проблем (наприклад, розв'язання спільних проблем екологічного розвитку в карпатському регіоні), де передбачалось би формулювання спільних цілей, завдань і – головне партнерське фінансування спільних програм та проектів (аналог – Франція); другий їх вид – допомога на добровільній основі бюджето-профіцитних регіонів регіонам бюджетодефіцитним у формуванні дохідних частин бюджету (аналог – Данія) з передбаченням спрямованості отримуваних фінансових ресурсів на досягнення стратегічних цілей регіонального розвитку. Як доведено нами, для подолання тенденції поглиблення міжрегіональної диференціації перш за все потрібно буде

забезпечити випереджаюче зростання обсягів інвестицій у регіонах-аутсайдерах у розвиток промисловості, сільськогосподарства, будівництва.

Окрім удосконалення механізму державного регулювання регіонального розвитку важливе значення має діяльність регіональної влади, особливо стосовно активізації незадіяних раніше чинників.

Висновки

Прийняттям Кабінетом Міністрів постанови «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів» створено організаційно-правовий механізм формування бази статистичних даних для регулярного відстеження рівнів диференціації соціально-економічного розвитку регіонів. Висновки за аналізом змін в міжрегіональній диференціації показників соціально-економічного розвитку регіонів дозволять виробляти пропозиції щодо проведення ефективної регіональної політики.

Разом із цим необхідно невідкладно з'ясувати структурні проблеми у кожному регіоні, що мають негативний вплив на конкурентоспроможність і потенціал зростання, та розробити проект урядового рішення (постанову або розпорядження Кабінету Міністрів), яким затвердити конкретні заходи на найближчі три-п'ять років з розв'язання таких проблем.

Передбачити починаючи з 2011 бюджетного року виділення єдиної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних проектів, спрямованих на розв'язання проблем соціально-економічного розвитку регіонів, в рамках якої спрямовувати кошти держбюджету на вирішення застарілих системних проблем розвитку регіонів.

Завершити розроблення та до кінця 2010 року укласти угоди щодо регіонального розвитку Дніпропетровської, Харківської, Волинської та Вінницької областей між урядом та відповідними обласними радами.

Протягом трьох місяців з моменту набрання чинності Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» (у частині затвердження показників за якими має здійснюватися віднесення територій до депресивних та проведення моніторингу їх розвитку) забезпечити проведення моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів за визначеними у законопроекті показниками за п'ять останніх років та невідкладно започаткувати розроблення програм (передбачені Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів»), спрямованих на подолання стану депресивності визначених під час моніторингу адміністративно-територіальних одиниць.

Розробити оптимальну та ефективну модель проведення моніторингу економічного та соціального розвитку регіонів для оперативного вжиття центральними органами виконавчої влади заходів з усунення негативних тенденцій у розвитку відповідних галузей регіонів, що стримують їх комплексний (збалансований) розвиток.

Література

1. Закон Про стимулювання розвитку регіонів // Офіційний вісник України, 2005, №40 (21.10.2005), ст. 2529.
2. Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми (Аналітична доповідь Центру Разумкова) // Національна безпека і оборона 2008, №4. – С. 4–33.
3. Максименко С. Конкурентоспроможність регіонів України // Національна безпека і оборона 2008, №4. – С. 41–43.
4. Кілієвич О. Конкурентоспроможність регіонів у контексті глобалізації та євроінтеграційних процесів // Національна безпека і оборона 2008, №4. – С. 37–40.
5. Указ Президента України «Про концепцію державної регіональної політики». Офіц. вісник України. – 2001. – №22.
6. Державна стратегія регіонального розвитку до 2015 року.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 травня 2009 р. №476 Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів // Офіційний вісник України, 2009, №37 (29.05.2009), ст. 1248 (Урядовий кур'єр, 2009, 06, 19.06.2009 №108).
8. Сторонянська І.З. Процеси конвергенції / дивергенції соціально-економічного розвитку регіонів України: підходи до оцінки // регіональна економіка, 2008, №2. – С. 73–84.
9. Регіони України 2007. Стат. зб. Ч. II / Державний статистичний комітет України. – К., 2007. – 823 с.
10. Регіони України 2008. Стат. зб. Ч. II / Державний статистичний комітет України. К., 2007. – 803 с.
11. Валовий регіональний продукт за 2001–2007 роки. Стат. зб. / Державний статистичний комітет України. К.2009. – 129 с.
12. Сундук А. М. Регіональна диференціація як загроза розвитку національної економіки // Стратегічні пріоритети, 8, №4. – С. 137–143.
13. Возна Л.Ю. Основні суперечності та перспективи використання соціально-економічного потенціалу регіонів України // Стратегічні пріоритети, 2009, №1. – С. 167–174.
14. Гинтер Ю.А., Титма М.Х. Сравнительный анализ социального развития союзных республик // Социологические исследования, 1987, №6. – С. 3–10.
15. Пела Т.В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 440 с.
16. Подсолонко Е.А. Региональная экономика: Конкурентоспособность и управление компетенциями. – Симферополь. 2007. – 642 с.
17. Бандур С.И., Заяц Т.А., Терон І.В. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика. – К.: РВПС України НАН України. – Тов. «Принт-Експрес», 2002. – 250 с.

В.І. ВІТЕР,
в.о. заввідділом НДІ праці і зайнятості населення Мінпраці України і НАН України

Теоретичні засади системи соціального захисту в Україні

У статті досліджено основні підходи до визначення соціальних стандартів, розкривається їх зміст та значення застосування для функціонування існуючої системи соціального захисту, оцінки рівня життя населення в Україні.

В статье исследованы основные подходы определения социальных стандартов, раскрывается их содержание и значение применения для функционирования существующей системы социальной защиты, оценки уровня жизни населения в Украине.

Basic ways of social standards determination are covered in the article and their content and importance of application for functioning of the present system of social protection, estimation of standard of living of population in Ukraine.

Постановка проблеми. Євроінтеграційна стратегія, проголошена Україною, стала безумовним національним пріоритетом нашої країни. В цьому контексті перед Україною стоїть завдання цілеспрямованого забезпечення рівня та якості життєвих стандартів, адекватних стандартам ЄС, подальше формування в Україні середнього класу, що гарантує стабільність та демократизацію суспільства. Вирішення цих завдань великою мірою залежить від досягнення Україною стабільного економічного розвитку, збільшен-

ня темпів зростання ВВП, підвищення конкурентоспроможності економіки, утвердження нашої країни як високотехнологічної держави, поетапного наближення системи соціального захисту до європейського типу. Застосування системи соціальних стандартів на практиці дозволяє регулювати рівень життя населення, зменшувати небезпечний ступінь його поляризації за доходами, скорочувати бідність та відтворювати повноцінну робочу силу.

Перші кроки України на шляху до європейського співтовариства показали, що успішність і ефективність євроінтеграційної політики гальмуються існуючим складним соціальним проблемами, які стримують людський розвиток та негативно впливають на рівень життя населення. Йдеться насамперед про неадаптованість України до розвиненої системи соціального захисту та соціальних стандартів країн Європейського союзу, яка гальмує покращання рівня життя населення. Крім цього, викликає занепокоєння формування в нашій країні моделі розвитку, яка закріплює значну нерівність у можливостях доступу до благ та ресурсів суспільства (якісних продуктів харчування, медичного обслуговування, освіти, житла і т. ін.), продукує глибоку соціальну диференціацію та збереження значних масштабів бідності.

В результаті стримується людський розвиток, особливо, – розвиток творчого потенціалу людини, який залишається в багатьох випадках нереалізованим. У той же час підвищення рівня матеріального добробуту обумовлює повноцінне відтворення, розвиток і реалізацію людських здібностей.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Соціальні стандарти знаходяться в центрі уваги вітчизняних вчених і дослідників. Зокрема, окремі аспекти цієї проблеми досліджували Д.П. Богиня, І.К. Бондар, В.Я. Брич, О.А. Грішнова, Л.Л. Денісова, Т.М. Кір'ян, А.М. Колот, В.І. Костиця, В.В. Латік, Е.М. Лібанова, М.М. Папієв, О.Л. Савенко, М.С. Шаповал, П.І. Шевчук, В.М. Яцканич та інші. Разом із тим існує певна теоретико-методологічна проблема щодо визначення поняття «соціальні стандарти», зумовлена відсутністю єдиної точки зору на зміст даної категорії. Це, в свою чергу, звужує можливості розв'язання соціальних питань в практичному житті. Тому питання визначення соціальних стандартів в системі соціального захисту потребують подальшого висвітлення.

Мета статті полягає в аналізі основних підходів до визначення змісту соціальних стандартів, їх місця в системі соціального захисту України та ролі в оцінці рівня життя населення України в умовах світової економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. Рівень і якість життя населення є одним із головних критеріїв, який характеризує соціально-економічну діяльність держави в дійсно демократичних країнах, де людський розвиток є найвищою метою суспільного розвитку. Тому в існуючих моделях соціальної політики багатьох цивілізованих країн світу вирішальна роль в розподілі доходів відводиться державі. Так, у Конвенції МОП №117 «Про основні цілі і норми соціальної політики» функція держави визначається наступним чином: «приймати всі заходи для забезпечення такого життєвого рівня, включаючи продукти харчування, одяг, житло, медичне обслуговування і соціальне забезпечення, а також освіту, які необхідні для підтримки здоров'я і добробуту» [6].

Основним документом у міжнародному праві можна вважати Конвенцію МОП №102 «Про мінімальні норми соціального забезпечення» [6]. Ця конвенція визнає дев'ять видів соціального захисту: медичне обслуговування, допомога по безробіттю, пенсії за віком, допомога в разі виробничого травматизму, допомога по інвалідності, допомога у зв'язку із втратою годувальника, допомога по вагітності і пологам, допомога по хворобі, сімейна допомога. Як бачимо, далеко не всі соціальні проблеми охоплені Конвенцією. Наприклад, в ній не згадується захист найбідніших верств населення, хоч ця категорія людей фактично користується особливою увагою в багатьох країнах світу.

Сьогодні, зіштовхнувшись із наслідками світової економічної кризи, демократичні і цивілізовані держави світу із соціально орієнтованою ринковою економікою активно виконують соціальну політику у сфері праці, намагаються забезпечити добробут всім членам суспільства через змен-

шення нерівності доступу до матеріальних і інтелектуальних благ, зводячи до мінімуму поляризацію суспільства та підтримуючи необхідний соціальний захист населення. В практичному плані це означає постійний пошук балансу між економічною ефективністю і соціальною справедливістю, розуміння необхідності збалансованого, стабільного та цілісного розвитку країни, взаємну обумовленість його соціальних і економічних складових. При такому підході розвиток людини розглядається як мета і критерій суспільного прогресу.

ООН вважає право на захист із застосуванням системи соціального забезпечення однією із основних норм людини. Але в дійсності дуже небагато людей у світі можуть скористатись цим правом. За даними МОП, 80% світового населення не отримують в достатньому розмірі соціальної допомоги. Більше половини світового населення не мають ніякого соціального захисту. Спеціалісти у сфері соціального страхування, які працюють під егідою МОП, констатують, що на сьогодні у світі тільки одна людина із п'яти користується адекватним соціальним забезпеченням і захистом.

Посилення дієвості соціальної політики в Україні викликано необхідністю: 1) недопущення системної кризи та подолання наслідків світової фінансової кризи; 2) сприяння більш активній і сильній соціальній політиці для виходу на траєкторію сталого соціально-економічного зростання [5, с. 3–6]; 3) сприяння людському розвитку¹; 4) створення умов для гідної праці [7, с. 12–17]; 5) підвищення конкурентоспроможності робочої сили, її якості при адекватному функціонуванні системи охорони здоров'я, освіти і соціального захисту; 6) врахування негативних наслідків глобалізації в соціальній сфері і періодичного їх корегування шляхом застосування в Україні міжнародних мінімальних соціальних стандартів.

Право громадян на соціальний захист закріплене 46 статтею Конституції України: «Громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створення мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними. Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом» [1, с. 12–13].

¹ Цілі ООН у галузі розвитку на порозі тисячоліття. Цілі розвитку тисячоліття включають 8 головних цілей, 18 головних завдань і понад 40 показників. До головних цілей належать – зменшення наполовину відсотка людей, які живуть за межею бідності і страждають від голоду, надання всім дітям початкової освіти, сприяння рівності чоловіків та жінок, зменшення на 2/3 дитячої смертності у віці до п'яти років, зменшення на 3/4 рівня материнської смертності, зупинка поширення ВІЛ/СНІДУ, малярії та туберкульозу, забезпечення стабільного розвитку довкілля, розвиток глобальної співпраці задля розвитку, спрямованого на підтримку, торгівлю та зниження заборгованості.

Соціальний захист населення є важливим завданням соціальної політики держави, особливо в умовах фінансово-економічної кризи, коли існує масштабна бідність та малозабезпеченість, тому сьогодні гостро відчувається необхідність його зміцнення. В цих умовах необхідні заходи, спрямовані на соціальний захист населення, зупинення подальшого зниження рівня його життя та утримання його на базовому рівні, формування у населення впевненості у завтрашньому дні. Першочерговими є такі заходи: а) подолання інфляції; б) збереження стабільних цін, стабільної національної грошової одиниці – гривні; в) перехід до жорсткішої бюджетної політики; г) встановлення мораторію на надання нових пільг для населення; д) заморожування існуючого рівня соціальних витрат; е) збереження всіх соціальних пільг, а також рівня заробітної плати і пенсій; ж) корегування заробітної плати і пенсій на рівень інфляції; з) наближення рівнів соціальних гарантій до світових мінімальних стандартів тощо.

В умовах глобалізації в Україні необхідно стає більш керована соціальна політика в сфері рівня життя населення, яка, повинна по-перше, базуватися на запозиченні міжнародних стратегій соціального захисту населення, міжнародних норм і стандартів, зокрема, досвіду країн Європейського союзу із соціальної стандартизації²; по-друге, – враховувати інтереси малозабезпеченого населення країни (діти, пенсіонери, багатодітні сім'ї, самотні матері, інваліди, безробітні, ветерани війни), яке в умовах світової економічної кризи опинилось на межі виживання і потребує з об'єктивних причин підвищеної уваги до захисту своїх прав; по-третє, – носити чітко спрямований характер виявлення структури основних потреб населення з метою встановлення мінімальних розмірів соціальних стандартів та їх застосування.

У контексті вирішення соціальних питань все частіше у вітчизняній науковій літературі використовується категорія «соціальні стандарти», яку застосовують політики, юристи, економісти, соціологи, спеціалісти різних галузей і професій. Все частіше говориться про те, що ефективність, надійність та доступність системи соціального захисту має базуватися на системі державних стандартів і соціальних гарантій. По суті проблема соціальних стандартів для України не нова. Тому виникає запитання: чому вона так довго не знаходить свого вирішення і що треба зробити для її вирішення?

Наша країна на різних етапах історичного і економічного розвитку активно приймала участь у розробці пактів, конвенцій і рекомендацій впливових міжнародних організацій ООН, де пропонувались соціальні норми і нормативи, які застосовувались в колишньому СРСР і враховували найкращі досягнення демократії, були направлені на покращання становища людини праці, збереження справедливості у сфері соціально-трудових відносин. Вони знайшли відображення в багатьох документах міжнародних організацій, які на сьогодні використовуються у більшості країн світу. По суті, в нормативно-правових документах міжнародних організацій знаходиться результат кращої колективної

думки радянських вчених, і зокрема наших співвітчизників – українських політиків, вчених і юристів.

Але проблема застосування соціальних стандартів достатньо складна для свого практичного вирішення, так як вона стосується майже всіх політичних, правових, економічних і соціальних аспектів життя населення. В економічній теорії поки що відсутня єдність у застосуванні категорії «соціальні стандарти», що дозволяє вкладати в це поняття різний зміст: від умов гідної праці і побуту людей, величезної чисельності параметрів рівня і якості життя населення до суворого дотримання прийнятих на національному рівні законів та нормативно-правових актів, які враховують міжнародні норми.

Розглянемо сутність поняття «соціальні стандарти». В країнах світу по аналогії із технічними стандартами³, стандартизацією технічних показників, відбувається спроба провести стандартизацію соціальних показників, які відображують життєві стандарти, забезпечують соціальний розвиток та створюють умови для стабільного економічного розвитку. До соціальних стандартів стали відносити як законодавчі і нормативні акти, які стають обов'язковими нормами після їх прийняття, так і безпосередньо норми і нормативи соціального спрямування, що містяться в прийнятих законах і які мають соціально-економічний зміст.

При цьому потрібно зазначити, що єдиної точки зору в науковій літературі щодо визначення і застосування соціальних стандартів в Україні поки що не існує. І це, на нашу думку, можна пояснити дуже широким предметним полем категорії «соціальна», до якої можна віднести як економічні, так і суто соціальні відносини, процеси, майже всі аспекти суспільного життя. На сьогодні існує ряд підходів до визначення цієї категорії.

Відповідно до першого підходу соціальними стандартами вважаються пакти, конвенції та рекомендації, прийняті впливовими у всьому світі міжнародними організаціями. Основну роботу з формування міжнародних норм, принципів і трудових стандартів веде Міжнародна організація праці, яка є головною міжнародною організацією та центром з питань трудових і соціальних проблем. МОП з 1919 року розроблює і приймає конвенції і рекомендації, в яких містяться визнані на міжнародному рівні норми гідної праці, які охоплюють найрізноманітніші області трудових відносин і спрямовані на заборону дискримінації трудящих, охорону материнства та праці молоді, рівність в оплаті праці чоловіків і жінок, гарантії заробітної плати та ін. [6]. Станом на 2005 року Організацією розроблено 185 конвенцій і 195 рекомендацій [4, с. 4], які склали по суті міжнародний трудовий кодекс, що став результатом колективної співпраці

² Існуючі системи соціальних стандартів та нормативів в розвинутих країнах світу відповідають нормативним документам ООН (МОП, ВООЗ, ЮНЕСКО, ЮНІСЕФ), ЄС.

³ «Стандарт» – це документ, що встановлює для загального і багаторазового застосування правила, загальні принципи або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів, з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній галузі, розроблений у встановленому порядку на основі консенсусу [8].

представників різних країн світу і містить в собі всі основні соціальні стандарти щодо застосування трудових норм, створення гідних умов праці для людини за принципом пріоритетності її життя та здоров'я. Соціальні стандарти є також компетенцією таких відомих у всьому світі міжнародних організацій ООН, як ВООЗ, ЮНЕСКО, ЮНІСЕФ [9]. Значний вклад у міжнародне регулювання трудових відносин, покращення рівня життя населення вносять ЄС та Рада Європи.

Праця займає центральне місце в житті людей. Людина в ринковій економіці виступає, з одного боку, як споживач економічних благ, з іншого, – як власник здібностей, професійних знань і навичок. Участь людини в економічній діяльності характеризується її потребами і можливостями їх задоволення, які визначаються характеристиками людського потенціалу – здоров'ям, творчими здібностями, освітою, професіоналізмом. Для задоволення своїх потреб людина вступає в соціально-трудова відносини. Від ефективності і якості праці залежать добробут сім'ї, стан здоров'я працівника та кінцеві економічні результати країни. Праця залишається основним джерелом доходів для більшості населення планети та забезпечує стабільний розвиток суспільства. Тому МОП виступає за гідну працю. На 93-й сесії Міжнародної конференції праці у 2005 р. зроблено висновок про те, що реалізація гідної праці залишається актуальною соціально-економічною задачею кожної держави, досягнення якої полягають у 1) сприянні основоположним правам в сфері праці; 2) розширенні можливостей зайнятості; 3) удосконаленні системи соціального захисту; 4) розвитку і зміцненні системи соціального діалогу.

На Восьмій регіональній зустрічі в Лісабоні (8–13 лютого 2009 року) представників урядів і соціальних партнерів із більше, ніж 50 держав-членів МОП з Європи та Центральної Азії Генеральний директор МОП Х. Сомавія презентував дві доповіді з питань гідної праці в європейському регіоні, в яких проаналізував вплив економічного зростання протягом 2005–2008 рр. на зайнятість, умови праці та життя, а також визначив ключові проблеми і запропонував шляхи їх вирішення. Програма МОП, яка направлена на створення гідних умов праці для людини шляхом застосування трудових норм та за принципом пріоритетності її життя та здоров'я, дозволить пом'якшити негативний вплив економічної кризи на ринок праці та соціальну сферу, дозволить «зупинити спіраль економічного спаду» та побудувати нову «більш міцну та справедливу» економіку на майбутнє⁴.

Основним інструментом діяльності МОП з реалізації концепції гідної праці є система соціально-трудова норм⁵. Саме через застосування на практиці цих норм гідна праця може і повинна стати реальністю. З 2006 року Україна уклала з МОП програму співробітництва «Гідна праця», яка підтверджує те, що в Україні розгортаються демократичні процеси. Концепція програми базується на чотирьох принципах: гідна зайнятість, умови праці, соціальне забезпечення і соціальний діалог. Виконання програми сприятиме розширенню зайня-

тості населення України, зміцненню суспільної згуртованості через розвиток соціального діалогу і гармонізації законодавства з європейськими і міжнародними нормами.

МОП відстоює і послідовно розвиває принципи соціальної справедливості, трудові права людей. Прийнята в 1998 році Декларація про основоположні принципи й права в сфері праці підтвердила обов'язок всіх країн-членів МОП (Україна є її членом) виходити із принципів: 1) свободи об'єднання і визнання права на ведення колективних переговорів (конвенції №87 «Свобода асоціації і захист права на організацію» і №98 «Право на організацію і на ведення колективних переговорів»); 2) скасування всіх форм примусової або обов'язкової праці (конвенції №29 «Примусова праця» і №105 «Про скасування примусової праці»); 3) заборона дитячої праці (конвенції №138 «Мінімальний вік» і №182 «Найгірші форми дитячої праці»); 4) недопущення дискримінації в сфері зайнятості (конвенції №100 «Рівна винагорода» і №111 «Дискримінація в галузі праці і зайнятості»).

Міжнародні норми знаходять відображення в національному законодавстві й відповідних державних та корпоративних програмах. Потрібні дії, спрямовані на захист трудових прав і соціально-економічних інтересів людей найманої праці. Це стратегічна програма, яка включає весь комплекс проблем праці в широкому сенсі. Мова йде про необхідність досягти більш правильної економічної політики і забезпечення фундаментальних прав працівників на гідну і безпечну працю.

Відповідно до другого підходу державні соціальні стандарти – це встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних соціальних гарантій, про що записано в прийнятому Законі України «Про державні соціальні стандарти та держані соціальні гарантії» від 5 жовтня 2000 року №2017-III. До державних соціальних гарантій відносять встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, які встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, що забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму. Прожитковий мінімум – це вартісна величина, яка достатня для забезпечення нормального функціонування організму людини та збереження її здоров'я і складається з набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Соціальні норми і нормативи – показники необхідного споживання продуктів

⁴ Зупинити спіраль економічного спаду // Соціальний захист. – 2009. – №2. – С. 8–9.

⁵ Трудові стандарти містяться в конвенціях і рекомендаціях МОП за напрямками у наступних сферах: основних прав людини; зайнятості; соціальної політики; регулювання питань праці; колективних трудових відносин; умов праці; соціального забезпечення; праці жінок; праці дітей і підлітків; праці людей похилого віку; стандарти щодо трудящих-мігрантів; стандарти щодо трудящих корінного населення і населення, яке веде племінний спосіб життя; стандарти щодо окремих категорій трудящих.

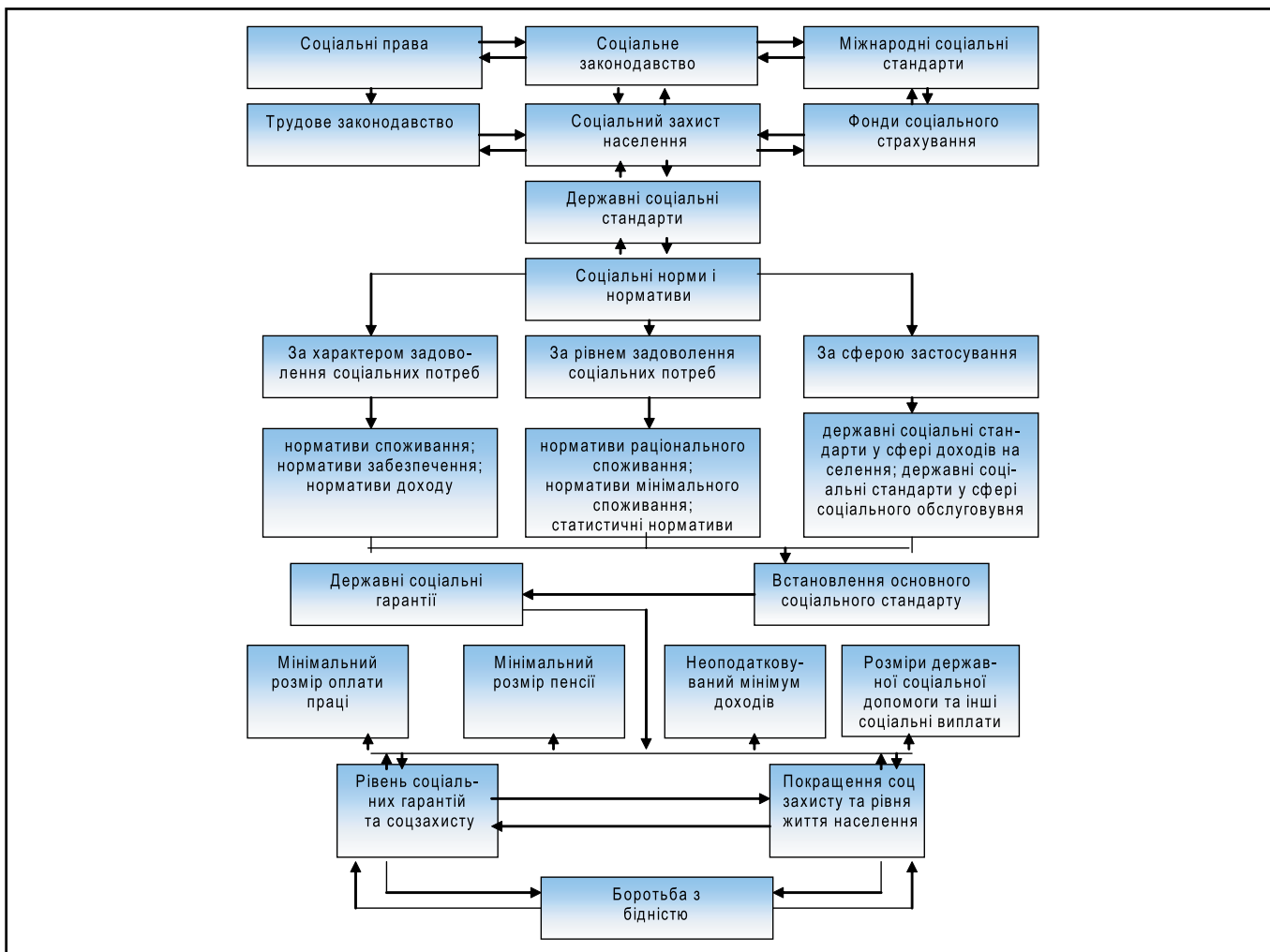


Рисунок 1. Зміна значень коефіцієнтів варіації показників соціально-економічного розвитку регіонів

Складено за [2].

харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами. Нормативи витрат (фінансування) – показники поточних і капітальних витрат з бюджетів усіх рівнів на забезпечення задоволення потреб на рівні, не нижчому від державних соціальних стандартів і нормативів. Це основні поняття, які розглядаються в законі. На рис. 1 приведена структуризація державних соціальних стандартів у системі соціального захисту населення.

Прийнятий Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» визначає правові засади формування та застосування державних соціальних стандартів і нормативів, спрямованих на реалізацію закріплених Конституцією України та законами України основних соціальних гарантій. Норми і нормативи соціального спрямування складають у своїй сукупності вітчизняну нормативну базу, окремі складові якої містяться в багатьох законах України, насамперед Конституції України, Законі України «Про Державний бюджет України на 2009 рік», Кодексі законів про працю України та ін. [3]. Ці основоположні документи в нашій країні розроблені у відповідності із урахуванням міжнародних норм. Закон забезпечує можливість

застосування в Україні підходів до поняття соціальних стандартів, які є загальноприйнятими у світовій практиці і наближує соціальне законодавство України до міжнародного рівня. Важливо, що держава гарантує забезпечення основних потреб громадян на рівні встановлених законом державних соціальних стандартів і нормативів (див. [2], ст. 16).

В основі функціонування системи соціального захисту лежать допустимі рівні й гарантованість доступу до засобів задоволення основних потреб і реалізації основних прав мінімальних соціальних стандартів, включаючи, зокрема, такі стандарти: прожитковий мінімум, мінімальна оплата праці, мінімальні соціальні виплати (пенсії, допомоги, стипендії), мінімум безоплатної освіти, програма первинного медичного обслуговування, право на елементарне житло.

Згідно з міжнародним правом мінімальні розміри оплати праці, а також пенсії за віком, стипендії, соціальні допомоги та інші компенсаційні виплати мають орієнтуватися на величину прожиткового мінімуму. Відповідно до статті 54 Закону України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» від 26.12.2008 р. №835–VI у 2009 р. встановлюється прожитковий мінімум на одну особу для тих, хто відноситься до основних і демографічних груп населення, в роз-

мірах, що діяли у грудні 2008 року. Розміри державних соціальних гарантій на 2009 р., які визначаються залежно від прожиткового мінімуму, встановлюються відповідними законами України, цим законом та нормативно-правовими актами Кабінету Міністрів України.

За допомогою персонального комп'ютера автором було розраховано математичне відображення тенденції зростання основного соціального стандарту – прожиткового мінімуму в 2008 році та протягом 2009 року. Зростання прожиткового мінімуму характеризується таким рівнянням прямої лінії (рис. 2):

$$y = 5,8214x + 592,14; R^2 = 0,8071,$$

де y – прожитковий мінімум, грн.;

x – період року, на який розраховується прожитковий мінімум;

R^2 – коефіцієнт кореляції.

Якщо прогнозувати прожитковий мінімум на початок 2010 року, то він, за нашими розрахунками, буде становити 644,53 грн., що на 18,53 грн. більше, ніж у 2009 році.

Механізм соціальної політики передбачає утвердження державних соціальних стандартів, тобто встановлення державою норм і нормативів, які забезпечують реалізацію гарантованих Конституцією соціальних прав громадян, а та-

кож порядок надання цих прав одночасно з орієнтирами для соціальної й економічної політики.

Розмір мінімальних соціальних стандартів встановлюється з урахуванням прийнятих рекомендацій міжнародних організацій, а їх максимальне значення не може бути більшим, ніж в країнах із розвинутою ринковою економікою. На сьогодні розміри мінімальних соціальних стандартів в Україні є найнижчими серед країн СНД. Протягом 2000–2007 років можна спостерігати тенденцію зменшення частки населення із середньодушовими грошовими доходами, які нижчі за прожитковий мінімум (рис. 3).

Встановлення й застосування державних соціальних стандартів на всій території країни дозволяє більш ефективно проводити наступні заходи: 1) концентрувати фінансові ресурси на пріоритетних напрямках державної соціальної політики; 2) вирівнювати регіональний соціальний розвиток; 3) здійснювати державну підтримку розвитку соціальної сфери; 4) розвивати та реформувати систему соціального захисту населення; 5) планувати та організаційно забезпечувати надання основних соціальних гарантій; 6) забезпечувати задоволення найнеобхідніших соціальних і культурних потреб населення; 7) зменшувати масштаби бідності в країні.

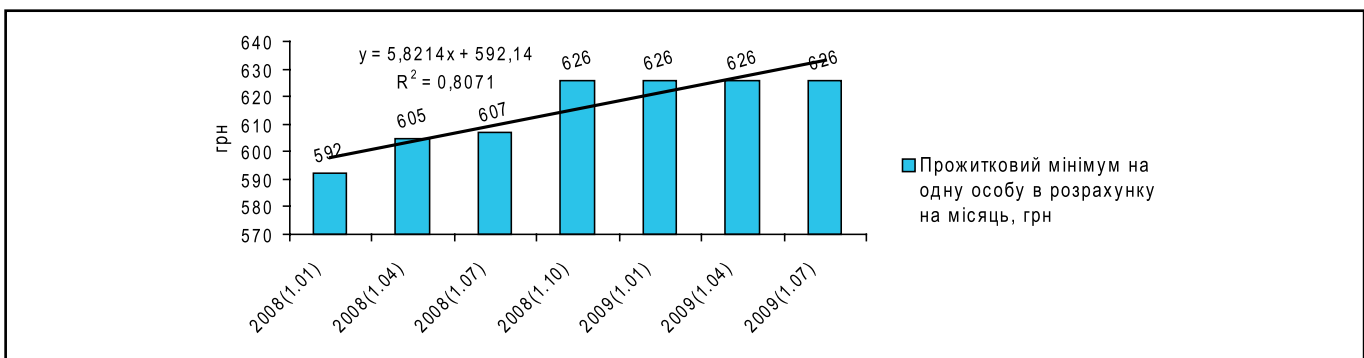


Рисунок 2. Прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць у 2008–2009 роках

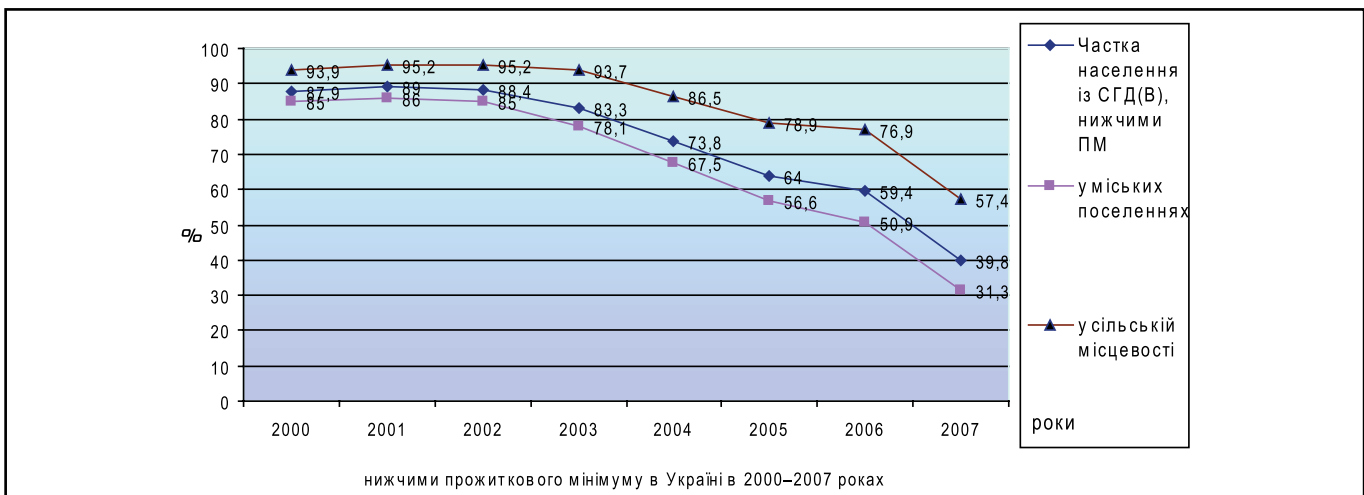


Рисунок 3. Динаміка частки населення із середньодушовими грошовими доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму в Україні в 2000–2007 роках

Складено за: Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К., Видавництво «Консультант». – 2008. – С. 414; Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К., Видавництво «Консультант». – 2007. – С. 398; Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К., Видавництво «Консультант». – 2006. – С. 417; Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К., Видавництво «Консультант». – 2005. – С. 433; Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К., Видавництво «Консультант». – 2004. – С. 432; Статистичний щорічник України за 2001 рік. – К., Видавництво «Консультант». – 2002. – С. 418.

Соціальні стандарти виконують важливі соціальні функції – формують спосіб життя сімей, безперервно відновлюють рівень й умови життя населення, відтворюють трудові ресурси, створюють умови для економічного розвитку тощо. Тому вони є основою державного планування і регулювання економіки.

Таким чином, розглянуті нами два підходи до визначення соціальних стандартів мають право на своє існування. Перший підхід дозволяє визначити соціальні стандарти в широкому, а другий – у вузькому сенсі. Вони доповнюють один одного і утворюють цілісне розуміння категорії «соціальні стандарти» та її значення в системі проведення довгострокової соціальної політики держави.

Соціальні норми і нормативи містяться в багатьох прийнятих законах. Тому потрібно не тільки удосконалювати відповідну нормативно-правову базу, але й мати працюючу мережу державних органів і недержавних структур, які забезпечують моніторинг і виконання цих стандартів. Моніторинг має забезпечувати органи управління об'єктивною і достовірною інформацією про реальний рівень потреб населення за категоріями, відслідковувати динаміку рівня його життя, структуру доходів і витрат, відображати ситуацію в соціальній сфері. Забезпечення інформаційно-аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень дозволяє на ранніх стадіях сигналізувати про можливі проблеми за напрямами реалізації соціальної політики держави.

Великий обсяг інформації, потрібної для розробки соціальних стандартів викликає необхідність підвищення в Україні інформаційного забезпечення напрямів соціальної політики. Прикладом може слугувати європейська система інтегрованої статистики соціального захисту Essprogs, яку використовують для порівняння соціальної політики в країнах Європи. На сучасному етапі важливо актуалізувати систему моніторингу соціальних стандартів у відповідності з міжнародними статистичними класифікаціями рівня життя населення при наукових і ресурсних центрах, центрах перспективних досліджень, університетах, які мають тісний зв'язок з державними органами законодавчої і виконавчої влади.

Мета застосування системи соціальних стандартів полягає в гарантуванні мінімального доходу громадянам, тобто в ліквідації або суттєвому зниженні бідності населення при скороченні фактичного утримання в суспільстві за рахунок держави. Допомога надається всім громадянам, рівень доходу яких нижчий від встановленої межі бідності в державі. При цьому головним є визначення матеріального стану сім'ї, адекватного бідності. Передусім соціальна допомога надається найбільш нужденним верствам населення, які мають обмежену можливість заробляти гроші.

В Україні вже десятий рік застосовується прожитковий мінімум, який став базовим соціальним стандартом з прийняттям Закону України «Про державні соціальні стандарти і державні соціальні гарантії». На основі прожиткового мінімуму визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення (при встановленні мінімальних

розмірів заробітної плати, пенсій, стипендій), житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я, освіти та при оцінці масштабів бідності.

Слід сказати, що структура потреб населення постійно змінюється з розвитком людини, що вимагає періодичного перегляду застарілого прожиткового мінімуму, який не відповідає реальним змінам в структурі споживання населення, не забезпечує збалансоване відтворення людини на мінімальному рівні. Тому потрібно поступово розширювати структуру прожиткового мінімуму (його наповнення) з метою врахування змін в житті українського населення. Мається на увазі, що з підвищенням рівня цивілізованості країни збільшуються витрати сімей на задоволення таких потреб, як транспорт, зв'язок, телебачення, аудіо- та комп'ютерну техніку, відпочинок тощо. І, як наслідок, розмір прожиткового мінімуму повинен випереджати зростання цін і інфляції та поступово збільшуватися.

Висновки

Сучасний соціальний захист населення в Україні здійснюється з урахуванням світового досвіду, в контексті світової соціальної політики та практики застосування державних соціальних стандартів і нормативів для підтримки гідного рівня життя населення. Поки що Україна намагається по можливості підвищувати надійність соціальних гарантій та доступність соціального захисту населення. Виконанню цього завдання сприяють глибоке теоретичне осмислення соціального захисту, застосування системи державних стандартів і соціальних гарантій, удосконалення страхових принципів при реалізації соціальних програм, оптимізація політики доходів і підвищення рівня життя населення, зменшення диференціації доходів населення за рахунок посилення адресності соціальної підтримки малозабезпечених категорій населення. А передувати цьому має глибоке теоретичне осмислення проблеми, врахування особливостей ринкової економіки, гармонічне поєднання світового досвіду і вітчизняної специфіки. Виконуючи всі ці завдання, Україна поступово підвищує ефективність функціонування існуючої системи соціального захисту та приводить умови життя людей та нормативи в соціально-трудою сфері у відповідність до цивілізованих вимог більшості країн світу.

Література

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року, із змінами внесеними згідно із Законом №2222-IV від 08.12.2004 р., ВВР, 2005, №2, ст. 44. – Харків, «ФОЛІО», 2008. – 46 с.
2. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» №2017-III від 05.10.2000 р. // Відомості Верховної Ради. – 2000. – №48. – Ст. 409.
3. Закон України «Про прожитковий мінімум» (від 15.07.99 р. №966-XIV), Указ Президента України «Про стратегію подолання бідності» (від 15.08.2001 р. №637/2001), Основні напрями політики щодо грошових доходів населення України (схвалені Указом Президента від 07.08.99 р. №969), Послання Президента України

до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2000–2011 роки» та інші.

4. Богатыренко З.С. Международная организация труда. Конвенции. Документы. Материалы. Справочное пособие. – М.: Дело и сервис, 2007. – С. 4.

5. Денісова Л. Уряд гарантує дотримання соціальних стандартів // Соціальний захист. – 2009. – №1. – С. 3–6.

6. Конвенції і Рекомендації Міжнародної організації праці (1919–1999), т. 1, т. 2.

7. Костин Л. Достойный труд – не привилегия для избранных, а настоятельная необходимость для каждого занятого // Человек и труд. – 2007. – №4. – С. 12–17.

8. Маніє Ф., Чувпило О.О. Технічні правила і стандарти в ЄС: Навч. посібник. – К., 2004. – 134 с.

9. Основні документи ООН: Загальна декларація прав людини (1948 р.), Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права (1966 р.), Конвенція про ліквідацію всіх форм расової дискримінації (1965 р.), Конвенція ООН про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок (1979 р.), Конвенція ООН про захист прав трудящихся – мігрантів і членів їхніх сімей (1990 р.); Головні конвенції Міжнародної організації праці з трудового законодавства, які ратифіковані Україною; Європейська конвенція про захист прав людини та основних свобод (1950 р.), Європейська соціальна хартія (1961 р., переглянута – 1996 р.), Європейський кодекс соціального забезпечення (1990 р.), Хартія основних прав трудящихся (1989 р.) та ін.

І.М. ДЕГТЯР,
СДПІ у м. Києві по роботі з ВПП

Актуальність питання щодо мінімізації податкових зобов'язань з податку на додану вартість

Розглянуто актуальне питання зменшення надходжень до бюджету України за рахунок відшкодування безпідставно заявлених сум податку на додану вартість: наслідки, методи ухилення від оподаткування, пропозиції усунення недоліків в роботі.

Рассмотрен актуальный вопрос сокращения поступлений в бюджет Украины за счет возмещения безосновательно заявленных сум налога на добавленную стоимость: последствия, методы уклонения от налогообложения, предложения устранения упущений в работе.

It is considered pressing question of reduction of receipts in the budget of Ukraine at the expense of compensation it is groundless the declared sums of the tax to the added cost: consequences, methods of evasion from the taxation, offers of elimination of omissions in work.

Постановка завдання. При розвитку економіки країни важливим етапом є процес поповнення Державного бюджету за рахунок сплати податків, зборів та платежів платниками податків, зокрема податку на додану вартість, що складає більше половини обсягу податкових надходжень країни. Важливу роль при цьому відіграє демократичність податкового законодавства країни, Податки є ефективним методом акумуляції бюджетних ресурсів, знаряддя реалізації державної політики стосовно життєдіяльності суспільства, оскільки, забезпечують третю частину мобілізованої до державного бюджету у січні–травні 2009 року суми доходів, а саме: 27324,4 млн. грн., або 34,5% (при загальних доходах – 79201,0 млн. грн. з

урахуванням відшкодування ПДВ та без урахування власних надходжень бюджетних установ) при цьому відшкодування з бюджету податку на додану вартість складає 12 028,9 млн. грн., або 54,85% від загальної суми податкових надходжень, що являється значним відтоком бюджетних коштів [3].

На сьогодні можливість відшкодування суми податку на додану вартість з державного бюджету підштовхує платників податків до використання все нових і нових законних та незаконних методів отримання такого права. При нарощуванні обсягів виробництва та реалізації товарів (робіт, послуг) підприємства сплачують мізерні суми податків, використовуючи недосконалість (подвійне трактування) податкового законодавства, намагаються приховати прибутки, отримані в результаті фінансово – господарської діяльності, здійснюючи операції, обумовлені економічними причинами (цілями ділового характеру) з урахуванням так званих «податкових ям», «гортання ПДВ» і відповідно мінімізувати податкові зобов'язання. Податок на додану вартість, за останні часи, став найбільш криміналізованим. Махінації з ним перетворилися на джерело збагачення тіньових структур за рахунок держави. В результаті таких дій бюджет держави недоодржує значні суми коштів.

В Україні подальше адміністрування податку на додану вартість є проблемним: ряд політиків та науковців радять відмінити цей податок і замінити його податком з обігу чи з продажу. Головна причина – бюджетне відшкодування, яке на сьогодні є проблемою, податок на додану вартість є обов'язковим податком у країнах ЄС, до яких бажає приєд-

натися й Україна, і відміна його є кроком назад від інтеграції до європейського податкового поля.

У свою чергу, органи державної податкової служби спрямовують свою роботу на руйнування тінювих схем мінімізації платежів до бюджету та ухилення від оподаткування, а також пошуку резервів збільшення податкових надходжень до Державного бюджету України. В ході проведення заходів щодо усунення тінювих схем мінімізації виникають проблеми, які заважають отриманню бажаного результату.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження питань, пов'язаних з мінімізацією податкових зобов'язань з податку на додану вартість, здійснюють багато науковців, а саме: Н. Алпатова, В.Л. Андрущенко, Л. Баланюк, А. Борисов, Л. Білик, С. Галіцин, Д. Головицький, О.Д. Данілов, В. Дедекаєв, С. Дробоття, Т. Єфименко, Я. Зейкан, К. Коттке, В. Лисенко, Т. Мараховська, І. Махров, В. Мельник, Е. Мияльська, А. Сапожников, О. Сторожук, Н. Ткаченко, О. Турчинов, В. Щепельков, А. Яковинець та інші. Але дана проблема є не недостатньо вивчена та вимагає подальшого дослідження, оскільки, наш час постійних змін вимагає миттєвих нових рішень.

Вивчення діючої системи організації податкового контролю за справлянням податку на додану вартість та податкового аналізу – виявлення та руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань з ПДВ, а саме: ліквідації одного з основних каналів відтоку коштів і матеріальних цінностей до «тінювого» сектора економіки, недопущення умисного ухилення від сплати податків суб'єктами підприємницької діяльності шляхом перенесення податкових зобов'язань на, так звані, «фіктивні» підприємства, виявлення та припинення їх протиправної діяльності, розшуку осіб, які причетні до їх організації, і недопущення незаконного відшкодування податку на додану вартість, розроблення пропозицій щодо вдосконалення методики відпрацювання (усунення) виявлених методів (схем) ухилення від оподаткування для забезпечення повноти та своєчасності сплати до бюджету податків.

Мета статті. Завданням статті є знаходження шляхів вирішення існуючих проблем; усунення недоліків в організації існуючих методів роботи щодо усунення виявлення та руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань з ПДВ; впровадження запропонованих пропозицій, по удосконаленню методики припинення протиправної діяльності підприємств і упередження незаконного відшкодування податку на додану вартість.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в Україні спостерігається стала тенденція до зниження ефективності справляння податку на додану вартість. Неухильно зростає заборгованість Державного бюджету України перед платником податку щодо бюджетного відшкодування. У січні–травні 2009 року до Державного бюджету України зібрано 18,3 млрд. грн. ПДВ, що становить 108% планових показників доведених Міністерством Фінансів України. При цьому невідшкодовані грошовими коштами суми за п'ять

місяців зросли на 2,0 млрд. грн. (на 15,3%) та станом на 1 червня 2009 року становили 14,7 млрд. грн. проти 12,8 млрд. грн. на початок року. А також порівняно з початком року на 37,8% зросли протерміновані суми бюджетного відшкодування, які станом на 1 червня 2009 року становили 4,1 млрд. грн. [1].

Спостерігається значна кількість випадків ухилення від сплати податку на додану вартість. Так, за січень–травень ц.р. із задекларованих до відшкодування сум ПДВ упереджено як безпідставно заявлені 3457,7 млн. грн. [1].

У звітному періоді мало місце коригування сум, віднесених до податкового кредиту, у деклараціях з ПДВ після проведення планових документальних перевірок. Так, 5643 суб'єкти господарювання, щодо яких у 2008–2009 роках були проведені планові документальні перевірки, збільшили задекларовані суми податкового кредиту на 1781,1 млн. грн. [1].

За січень–травень ц.р. за рахунок проведеної роботи підрозділів податкової міліції спрямовані на попередження та викриття фактів злочинного ухилення від сплати податків, насамперед в особливо великих розмірах та таких, що мають великий суспільний резонанс, проведення організаційних та практичних заходів, спрямованих на викриття фактів використання злочинними групами суб'єктів господарювання посередників, через яких проводяться незаконні операції, пов'язані з виведенням коштів до тінювого обігу, розкраданням майна, ухиленням від сплати податків, створенням штучної збитковості та доведенням підприємств до фіктивного банкрутства. А також здійснення заходів по забезпеченню максимального відшкодування завданих державі збитків, встановленню майна, коштів здобутих злочинним шляхом, виявленню та попередженню фактів незаконного відшкодування з бюджету податку на додану вартість, оперативному супроводженню розслідування кримінальних справ, проведенню спільних оперативно-слідчих заходів в ході розслідування кримінальних справ з метою встановлення осіб, причетних до скоєння злочину, збору доказів та направлення кримінальних справ до суду з обвинувальним вироком зменшено на 2,4 млрд. грн. заявлені платниками до відшкодування суми ПДВ. За фактами незаконних заявок на відшкодування ПДВ на суму 1,2 млрд. грн. порушено 275 кримінальних справ [1].

Виявлено більше 200 так званих «податкових ям», стосовно посадових осіб підприємств – вигодонабувачів, що скористались послугами «мінімізації» або штучного формування від'ємного значення ПДВ, порушено 103 кримінальних справ [1].

Схеми «мінімізації» та ухилення від сплати податків, які використовують суб'єкти господарювання, стають дедалі витонченішими. У той же час «тінювики», гнучко реагуючи на дії державних органів, розробляють і втілюють у життя все більш вдосконалені схеми ухилення від сплати податків з використанням фіктивних підприємств. Масштаби бюджетних втрат від незаконного відшкодування ПДВ да-

ють підстави стверджувати, що на даний час ця проблема залишається однією з найбільш актуальних для органів державної податкової служби і потребує пошуку додаткових шляхів її вирішення. Тому працівникам податкової служби вкрай важливо запобігти всім проявам мінімізації податкових зобов'язань з метою недопущення втрат бюджету.

Податкова служба щомісяця аналізує кожну прийнятну від платника податку на додану вартість декларацію, розглядаючи можливість використання методів ухилення від оподаткування.

Підприємства, які не мають активів, штучно формують іншим підприємствам – «вигодонабувачам» величезні суми податкового кредиту і, як наслідок, до бюджету не сплачуються значні суми податку на додану вартість.

Аби розрахунки з бюджетом були прозорими, тепер декларації з ПДВ мають подаватися з розшифровкою переліку контрагентів. Обов'язковість цього переліку передбачена в додатку 5 до загальної декларації з ПДВ. Впровадження цих розшифровок вже дало певні результати – змогу викрити підприємства, які ухиляються від сплати податку шляхом зменшення податкових зобов'язань по сплаті ПДВ на суми податкового кредиту в значних розмірах за рахунок взаємовідносин з так званими «податковими ямами». Низка таких підприємств не декларують та не сплачують до бюджету належні податкові зобов'язання з ПДВ, вони створені з метою отримання «податкової вигоди».

Працівники органів податкової служби столиці ретельно аналізують податкову звітність з метою виявлення підприємств, які задіяні в схемах мінімізації інших платників податків, тобто, так звані «інструменти мінімізації» – «транзитні» та «фіктивні» підприємства, які дозволяють «тіньовикам» втілювати в життя злочинні афери.

Державною податковою службою столиці проводиться детальний моніторинг та відпрацювання кожного платника податків який застосовує непрозорі схеми «мінімізації» податкових зобов'язань, має необґрунтовані збитки, тобто працює у «тіні».

З метою забезпечення ефективного та своєчасного відпрацювання ризикових суб'єктів господарювання, руйнування схем мінімізації з використанням «податкових ям», належної координації роботи структурних підрозділів інспекцій та органів податкової міліції створені нормативні документи згідно яких створено робочі групи по відпрацюванню суб'єктів господарювання, у яких виявлено розбіжності податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів («податкові ями»), по проведенню операції «мінімізатор», по проведенню камеральної перевірки та здійснення контролю за справлянням податку на прибуток, по створенню робочої групи по відпрацюванню підприємств, які мінімізують податкові зобов'язання (із змінами та доповненнями) на основі яких в районних ДПІ та СДПІ видані накази, яким затверджено робочу групу з аналізу належного відпрацювання суб'єктів господарювання, у яких виявлено розбіж-

ності податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів, руйнування схем мінімізації з використанням методів ухилення від оподаткування.

На засіданнях робочої групи було визначено основні напрямки роботи по відпрацюванню підприємств, які знаходяться на податковому обліку у інспекціях та які мінімізують податкові зобов'язання та ухиляються від оподаткування, згідно-розпочатої операції «мінімізатор». З цією метою керівниками управлінь по супроводженню платників податків відібрано матеріали та схеми товарно-грошових потоків, які свідчать про мінімізацію доходів підприємств – мінімізаторів, а також повідомлено керівників підприємств – мінімізаторів щодо підготовки та надання пояснень причин зниження податкової віддачі, а також шляхи виходу із ситуації, що склалася. А також, з керівниками підприємств – мінімізаторів проведено зустрічі.

Також виникла необхідність, що виявлені схеми мінімізації податкових зобов'язань можна умовно розділити на чотири категорії: схеми зменшення податкових зобов'язань; схеми оптимізації податкових зобов'язань; схеми ухилення від оподаткування; схеми, що мають ознаки шахрайства. До першої та другої категорій відносяться схеми, які формально виглядають законними, проте їх реалізація не є можливою без залучення інших суб'єктів господарювання. При цьому слід розрізняти законність здійснених операцій, пов'язаних з такими категоріями, і вході здійснення документальних перевірок визнавати зловживання суб'єктом господарювання своїм правом, розмежовуючи діяльність на господарську й таку, що здійснюється без очевидного економічного змісту. Третя категорія схем мінімізації податкових зобов'язань пов'язана з ухиленням від оподаткування. Зазначене досягається за рахунок не відображення у податкових деклараціях податкових зобов'язань, використання окремими суб'єктами господарювання у розрахунках підставних («фіктивних») осіб, або ж СГД, визнаних банкрутами. Четверта категорія схем прямо пов'язана з шахрайством, підробкою документів. Зазначене може досягатись шляхом укладання удаваних правочинів, зокрема використання підроблених документів, у тому числі для отримання незаконного відшкодування з бюджету сум ПДВ. Аналіз кримінальних правопорушень у сфері оподаткування свідчить про те, що значна їх частина здійснюється з використанням комерційних структур, створених в більшості випадків не встановленими особами, з використанням загублених (викрадених) паспортів, підставними особами та іншими протиправними шляхами. Перекладаючи податкові зобов'язання на такі фірми, переважна більшість підприємницьких структур умисно ухиляється від сплати податків практично у всіх галузях та сферах економіки [4].

Застосування зазначених схем у сукупності дозволяє ввести в тіньовий сектор певну частину прибутку, що утворюється на стадії оптової або роздрібною торгівлі і в декілька разів перевищує реальний прибуток у сфері виробництва.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Найпоширеніші схеми ухилення від оподаткування виявлені при здійсненні невиїзних документальних (камеральних) і виїзних документальних перевірок: мінімізація доходів підприємництва через штучне завищення валових витрат, або зменшення податкових зобов'язань з податку на додану вартість через завищення податкового кредиту за допомогою використання підприємств з ознаками «фіктивності». Суть схеми полягає у формуванні службовими особами суб'єкта підприємницької діяльності валових витрат та податкового кредиту з податку на додану вартість шляхом віднесення до їх складу робіт або послуг, які фактично виконані власними силами, або іншим підприємством з меншими матеріальними витратами, при цьому у бухгалтерському та податковому обліках використовуються документи «фіктивних» фірм, що ускладнює встановлення реального виконавця робіт або послуг (рис. 1) [2].

Так, при оперативному-розшукових заходах попереджено незаконне відшкодування з бюджету ПДВ директором та головним бухгалтером підприємством «В», які шляхом проведення безтоварної операції при придбанні виключного – права на багатосерійний художній фільм, безпідставно завищили податковий кредит та подали заяву на відшкодування з бюджету ПДВ у сумі 4,4 млн. грн. За актом перевірки донараховано 5,9 млн. грн., з яких 2 млн. 802 тис. грн. стягнуто до бюджету, слідчими податкової міліції порушено кримінальну справу за ч. 3 ст. 212 КК України [5]; ухилення від сплати ПДВ та його відшкодування з бюджету при проведенні експортних операцій: проведення псевдоекспортних операцій та експорт нетипової продукції; придбання ТМЦ у «транзитних» і «фіктивних» підприємств значно завищеними цінами з наступним експортом закордон, з використанням у ланцюжку офіційного виробника, зі застосуванням штучного виробництва товарів, які експортуються.

Фіктивним зовнішньоекономічним операціям, які мають на меті безпідставне відшкодування ПДВ – частина незаконно

виведених коштів в подальшому повертається з-за кордону за нібито експортовані українські товари. Суб'єкт підприємництва, який реально функціонує, оформляє надходження товарів, інших цінностей (в тому числі непридатних для використання), від так званих «транзитних» або фіктивних підприємств. У подальшому нібито отриманий товар, тобто фактично без проведення експортної операції, експортується за кордон на адресу вигаданого чи створеного спеціально для проведення даної операції підприємства-нерезидента. Документи, які підтверджують проведення експортної операції, підроблюються. Крім того, за результатами проведення даної операції підприємство-експортер може отримати безпідставне відшкодування ПДВ з бюджету (рис. 2).

Часто «зовнішньоекономічні схеми» легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом є циклічними (неодноразово повторюються) та супроводжуються викраденням державних коштів, а саме незаконним відшкодуванням з бюджету ПДВ (так зване «карусельне шахрайство»).

Слід зазначити, що проблема «карусельного» шахрайства з незаконним відшкодуванням «експортного» ПДВ, на протязі останнього десятиріччя стає загрозливою для країн Європейського союзу. За орієнтовними підрахунками Європейської комісії, річні обсяги незаконного відшкодування ПДВ в країнах Європейського союзу можуть досягати 60–100 млрд. євро, що з огляду на величезну суму, становить загрозу економічній цілісності та безпеці цих країн [5].

Придбання ТМЦ у «транзитних» і «фіктивних» підприємств значно завищеними цінами з наступним експортом закордон полягає у тому, що підприємство-експортер неофіційно, за готівку, придбає від постачальників різноманітні ТМЦ, навіть такі, що непридатні до використання. Далі, за допомогою «фіктивних» та «транзитних» підприємств, експортер оформлює придбання зазначених ТМЦ за цінами, які в десятки, а то й сотні разів перевищують їх фактичну вартість. Отримані за завищеними цінами матеріальні цінності реалізуються на

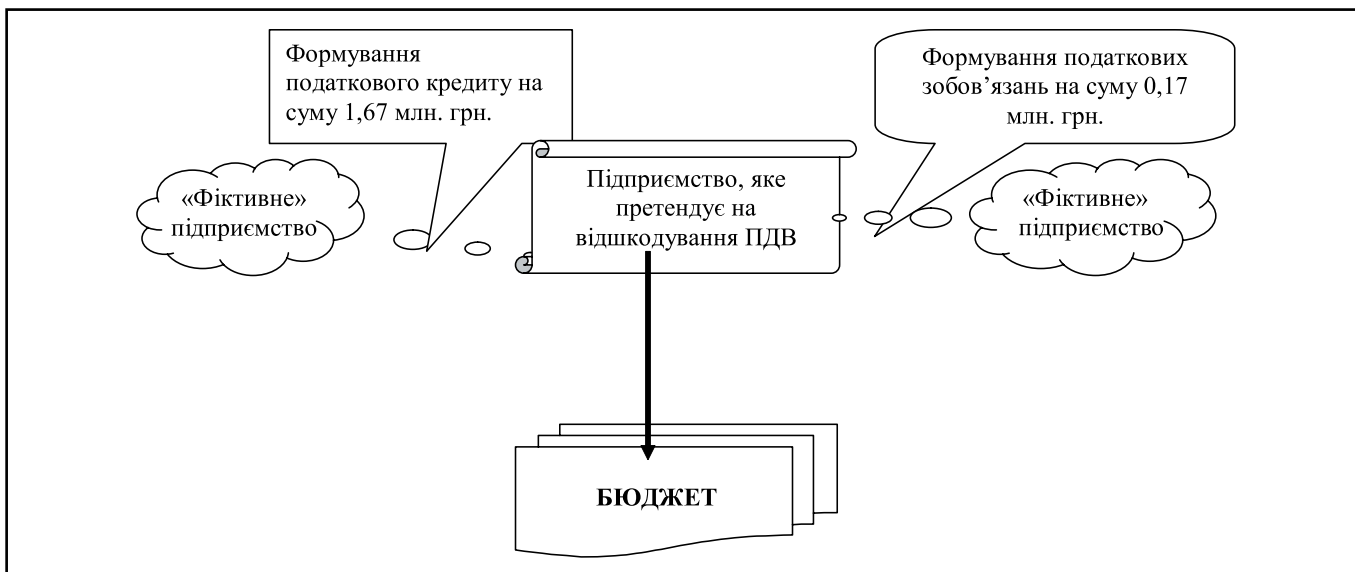


Рисунок 1. Схема мінімізації доходів підприємництва через штучне завищення валових витрат

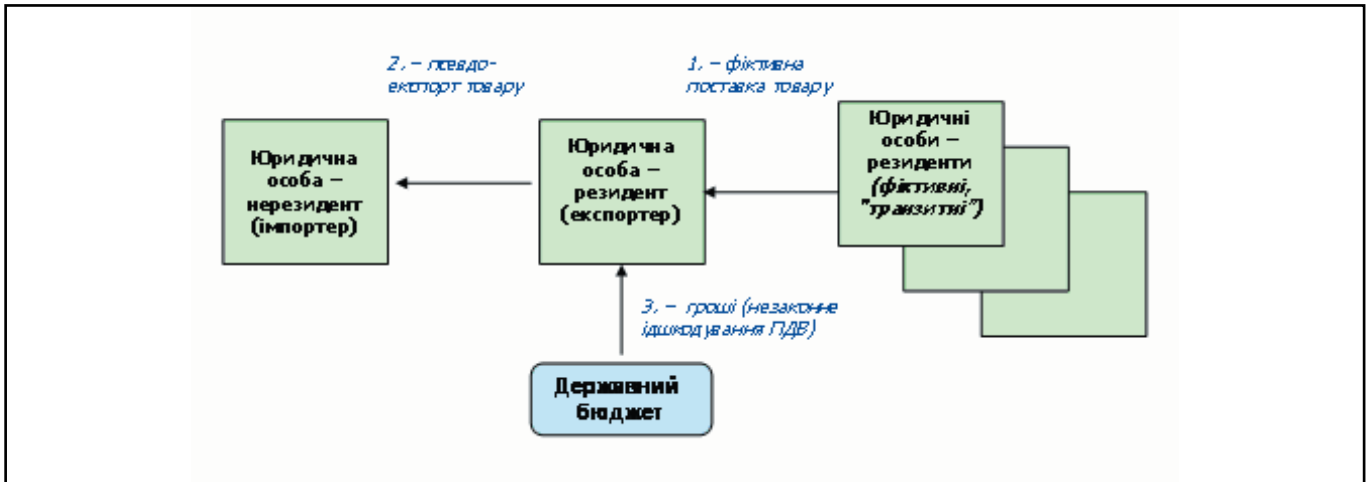


Рисунок 2. Ухилення від сплати ПДВ шляхом проведення експортних операцій, проведення псевдоекспортних операцій та експорт нетипової продукції

адресу фірм–нерезидентів, створених, як правило, в офшорних зонах службовими або «пов'язаними» з експортером особами. Однією з характерних ознак проведення подібних операцій є використання як ТМЦ товарів, ціна на які може коригуватися у сторону збільшення без ризику вийти за встановлений ціновий коридор (різне устаткування, інтелектуальна власність, обладнання лабораторій і т.п.). Отже, підприємство–експортер мінімізує власні податкові зобов'язання або ж претендує на відшкодування ПДВ з бюджету в розмірі, що дорівнює 1/6 частини від придбаних та надалі експортованих ТМЦ (рис. 3).

Так, під час перевірки підприємства «Д» встановлено, що ним придбано у ланцюга «транзитних–підприємств» нафтогазове обладнання по значно завищених (у 130 разів) цінах. Надалі це обладнання експортувалось підприємством «Д» за межі митного кордону України з застосуванням «О» ставки по ПДВ. Фактично зазначене обладнання вироблено на ТОВ «С», його заводська ціна складає 230 тис. грн. Завдяки зазначених операцій посадові особи підприємства «Д» ухилились від сплати ПДВ у сумі 5 млн. грн. За матеріалами перевірки слідчим податкової міліції порушено кримінальну справу за ч. 3 ст. 212 КК України відносно директором та головним бухгалтером підприємством «Д» використання реквізитів СГД в протиправній діяльності (ухилення від оподаткування). Згідно із Законом України «Про іноземні інвестиції» від 13 березня 1992 року №2198–XII (втратив чинність 25.04.96 р.) на підприємства з іноземними інвестиціями та їх дочірні підприємства поширювалося спеціальне законодавство щодо звільнення від сплати ПДВ та акцизного збору при імпорті, податку на прибуток тощо. Однак нині Законом України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» від 17 лютого 2000 року №1457–III, пільги, надані СПД, заснованим іноземними інвесторами, повністю скасовані. Дія цього закону поширюється на підприємства з іноземними інвестиціями, незалежно від моменту внесення іноземних інвестицій, їх реєстрації, що підтверджується і Рішенням Конституційного Суду України від 29.01.2002 р. №1–рп/2002, а також його Ухвалою від 14.03.2002 р. №3–уп/2002 [5].

Основний законодавчий механізм, який використовується зазначеною категорією підприємств, – це рішення судів щодо подовження терміну дії пільг з конкретному переліку суб'єктів підприємницької діяльності з іноземними інвестиціями або їх дочірніх підприємств та філій. Такі рішення судів діють до цього часу.

На сьогоднішній день з метою мінімізації податкових зобов'язань по податку на додану вартість використовуються «податковими», згорання ПДВ, нікчемні угоди. За результатами проведеної роботи працівниками СДПІ у м. Києві по роботі з ВПП в ході відпрацювання додатка 5 податкової декларації з податку на додану вартість ВАТ «N» за квітень 2008 року встановлено

наявність взаємовідносин з ТОВ «X», а саме включення до складу податкового кредиту ВАТ «N» сум ПДВ від поставальника ТОВ «X» в обсязі – 73,9 млн. грн., яке, в свою чергу, придбавало продукцію в ПП «Y».

З метою підтвердження включення до складу податкового зобов'язання ТОВ «X» на адресу відповідної ДПІ направлено запити для надання інформаційної довідки та проведення зустрічної перевірки. В ході перевірки встановлено, що ПП «Y», не відображає взаємовідносини ВАТ «N» з поставальником ТОВ «X».

Також з метою визначення достовірної бази оподаткування, на адресу Міністерства економіки України, Державного інформаційно–аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків, Торгово–промислової палати України було направлено запити для надання інформації щодо середнього рівня цін на продукцію станом на дату поставки.

Згідно відповіді Міністерства фактична ціна продукції в квітні 2008 року є нижчою за ціну придбання ВАТ «N» від ТОВ «X» більше ніж на 20%. Зазначена інформація дає змогу встановити порушення ВАТ «N» пп. 7.4.1 п. 7.4

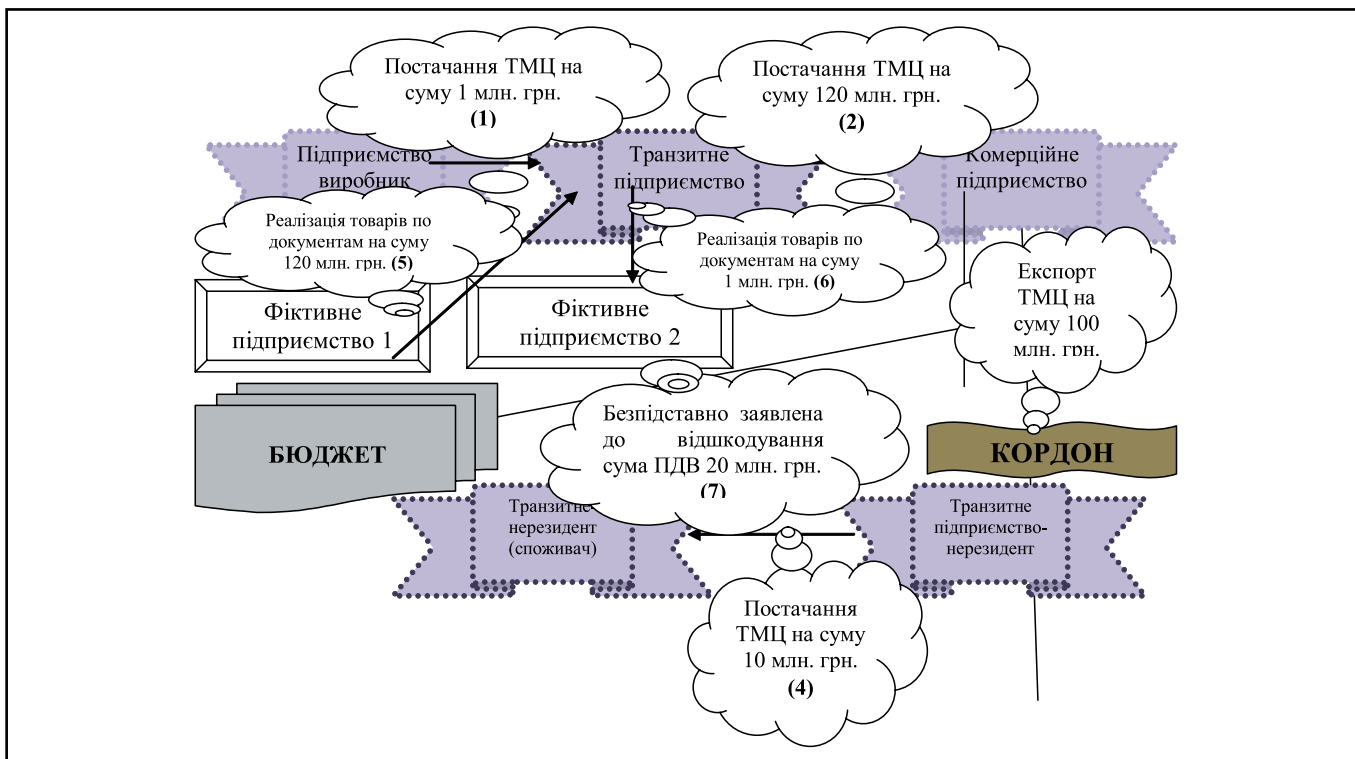


Рисунок 3. Ухилення від сплати ПДВ шляхом придбання ТМЦ у «транзитних» і «фіктивних» підприємств за значно завищеними цінами з наступним експортом за кордон

ст. 7 Закону України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 року №168/97-ВР зі змінами та доповненнями, в результаті чого завищено податковий кредит на суму 14, 04 млн. грн., та занижено на відповідну суму податок на додану вартість, що підлягає сплаті до Державного бюджету України.

На підставі акту перевірки СДПІ у м. Києві по роботі з ВПП прийняте податкове повідомлення-рішення на суму 21,06 млн. грн. (14,04 млн. грн. основного платежу та 7,02 млн. грн. штрафні санкції). Матеріали перевірки передано до ГВПМ СДПІ у м. Києві по роботі з ВПП для прийняття рішення згідно ст. 97, ст. 112 КПК України та передані оригінали документів для здійснення дослідчих дій.

В додатку 1 до податкової декларації з ПДВ за серпень 2008 поданої ВАТ «N» до СДПІ у м. Києві по роботі з ВПП сума податкового кредиту по ТОВ «X» зменшена за червень 2008 року на 17,2 млн. грн., за липень 2008 року на 23,7 млн. грн., загальна сума становить 40,9 млн. грн. [6].

Використання підприємствами вищенаведених схем сприяє накопиченню тіншового капіталу, який легалізуються найчастіше шляхом вивезення закордон та повернення його у вигляді іноземних інвестицій.

Вищевказані проблеми значною мірою пов'язані з недосконалістю законодавства, яким регламентується порядок справляння податку на додану вартість і відшкодування з Державного бюджету України, надаються податкові пільги, а також із незадовільною взаємодією органів державної податкової служби з відповідними фінансовими, контролюючими та правоохоронними органами.

Слід, зазначити, що на сьогодні в нормативно-правових актах існують прогалини, а саме: п. 6.2. ст. 6 Закону України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. №168/97-ВР (зі змінами та доповненнями) регламентовано, що: «...за нульовою ставкою оподатковуються операції з: 6.2.1 ... поставки для заправки (дозаправки) та поставання космічних кораблів, а також супутників.

Товари вважаються експортованими платником податку в разі, якщо їх експорт засвідчений належно оформленою митною вантажною декларацією». При цьому не враховано застосування нульової ставки з ПДВ при експорті товару за умови правильності оформлення ВМД, відсутності інформації про «не благодійних» фірм-нерезидентів; під час проведення планових (позапланових) документальних перевірок суб'єктів господарської діяльності в ланцюгу поставальників виявляються підприємства, які оголошенні банкрутами або в яких анульоване свідоцтво платника ПДВ після проведення господарської операції, в зв'язку з чим неможливо здійснити перевірку по ланцюгу до виробника товарів (робіт, послуг); поняття «мінімізатори податкового зобов'язання»; стягнення за рішенням органу стягнення; узгоджене податкове зобов'язання; виконавчі документи; виконавчі дії. Неправильне застосування цих термінів впливають на зміст законодавчих нормативів та відповідно на результат проведеної роботи.

Висновки

Вищезазначені проблеми свідчать про потребу у глибокому вивченні сучасного стану податку на додану вартість

та його вдосконалення. Найдоцільнішою формою його вивчення є ознайомлення із зарубіжним досвідом справляння податку на додану вартість, засвоєння теоретичного та практичного матеріалу, щодо адміністрування податку на додану вартість в Україні.

Досягнення високої ефективності адміністрування податку на додану вартість можливе при інтегруванні баз даних митних, податкових органів, служби безпеки та інших силових структур, уповноважених запобігати злочинним проявам, пов'язаним із несвоєчасністю сплати податку до бюджету, в єдину інтегровану систему (створення комп'ютеризованої системи моніторингу сплати податків, зборів, обов'язкових платежів, єдиної методологічної бази обліку показників; впровадження систему електронного відшкодування податку на додану вартість, що прискорить проведення цієї процедури).

З метою підвищення ефективності проведення податкового контролю за справлянням податку на додану вартість та податкового аналізу – виявлення та руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань з ПДВ пропонуємо:

внести зміни та доповнення до нормативно-правових актів, а саме:

– у ст. 1 Законі України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 р. №2181–III (зі змінами та доповненнями) визначити наступні терміни: стягнення за рішенням органу стягнення; узгоджене податкове зобов'язання; виконавчі документи; виконавчі дії;

– у Кримінальному Кодексі України від 05.04.2001 р. №2341–III (зі змінами та доповненнями) визначити поняття «мінімізатори податкового зобов'язання», покарання за заподіяння збитків державі, також передбачити відповідальність за співпрацю з підприємства, які оголошенні банкрутами або в яких анульоване свідоцтво платника ПДВ (перед цим необхідно забезпечити платників податків оперативною легкодоступною інформацією про перелік даних платників–«інформаційні довідники»);

– у Законі України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. №168/97–ВР (із змінами та доповненнями) дати чітке визначення: до яких операцій відносяться операції з поставки послуг електрозв'язку нерезидентам – до операцій, що звільнені від оподаткування, чи до операцій, що не є об'єктом оподаткування; застосування нульової ставки з ПДВ при експорті товару за умови правильності оформлення ВМД, відсутності інформації про «неблагодійних» фірм–нерезидентів та наявності інформації від Прикордонної служби України про фактичний перетин Державного кордону України транспортних засобів платника податку, який експортує товар;

– у разі визначення фіктивності підприємства удосконалити процедуру здійснення ліквідації шляхом скорочення процедури узгодження та стягнення податкових боргів з метою унеможливлення керівниками таких підприємств реалізації майна або передачі його в статутні фонди інших

підприємств та надання додаткових функцій підрозділам податкової міліції, під час проведення ліквідації, а саме: проводити розшук, направляти листи власникам та керівникам таких підприємств, готувати позови до судових органів;

– створити схему (регламентовану нормативно-правовими нормами) ефективної взаємодії державних органів, а саме: Державна податкова адміністрація, МВС, ГоловКРУ, СБУ, Держмитслужба, Держприкордонслужба, Мінпромполітики України, Держстатистики щодо посилення контролю за дотриманням законодавства, що регламентує порядок здійснення експортно-імпорتنних операцій, а також проведення спільних перевірок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють експорт товарів – виявлення та ліквідації схем фіктивного та віртуального ПДВ, зокрема підприємствами, що здійснюють псевдоекспортні і псевдоімпорتنні операції та експорт нетипової продукції з метою забезпечення належного контролю за суб'єктами господарювання, які використовують податкові векселі та погашають їх у не грошовій формі, та підприємствами, які мінімізують податкові зобов'язання, декларують збитки; забезпечення розширення податкової бази за рахунок виведення доходів із тіньової економіки, руйнування схем ухилення від оподаткування, ліквідації фіктивних фірм. Також, на правовому (дипломатичному) рівні укласти угоди (законодавчо регламентувати процес взаємодії) з компетентними органами іноземних країн (Арабські Емірати, Швейцарії, Німеччини, Китаєм, Сполученим Королівством Великобританії і Північної Ірландії), щодо взаємодопомоги у формуванні доказової бази (законодавчо узгодженої) по «сумнівним» операціям платників податків нашої країни, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Список використаної літератури.

Література

1. Про підсумки роботи органів державної податкової служби України із виявлення та руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань з ПДВ за січень–травень 2009 року наказ ДПА України від 26.06.09 №334. <http://10.26.233.187>
2. Найбільш характерні схеми ухилення від оподаткування, виявлені при здійсненні невіізних документальних (камеральних) і віізних документальних перевірок. Лист ДПА України від 14.06.2007 р. N 891/7/16–1417.
3. Аналіз реального стану української економіки, який засвідчує поглиблення негативних тенденцій при подальшій недостатній активності Уряду та Верховної. Портал Головної служби соціально-економічного розвитку Секретаріату Президента. <http://Most.ua>
4. Методичні рекомендації щодо особливостей проведення перевірок суб'єктів господарювання, що декларують від'ємне значення об'єктів оподаткування (збиткові підприємства). Лист ДПА України від 02.04.2007 р. №6448/7/23–5017.
5. Приклади порушень діючого законодавства з питань відшкодування податку на додану вартість. http://10.26.233.187/news/2007/06/0627_3.htm
6. Про виявлення «податкових ям». http://10.26.233.187/news/2008/11//1110_8.htm.

Статистичне оцінювання можливостей виходу України на міжнародний ринок інвестицій

Серед широкого кола питань, які розглядаються зовнішньоекономічною політикою, на сьогодні однією з найактуальніших є політика іноземного інвестування. До останнього часу розвинуті країни експортували, а країни, що розвиваються, імпортували капітал. У 80–90 рр. корінним чином змінилися напрямки і структура інвестиційних процесів. Інвестиції інших розвинутих та нових індустріальних держав відіграють суттєву роль в економіках таких країн як США, Німеччина, Японія, Франція та ін. Для більшості країн з перехідною економікою іноземні інвестиції стають ключовим фактором їх ефективного розвитку.

Постановка проблеми. Міжнародний інвестиційний ринок – це сукупність економічних відносин, які виникають між суб'єктами різних країн щодо залучення та вкладення міжнародних інвестицій, у результаті яких формуються попит і пропозиція на інвестиції, ціна на інвестиції, конкуренція в інвестиційному середовищі. Міжнародний інвестиційний ринок є регулятором сукупності суспільно-економічних відносин, що виникають між продавцем і покупцем інвестиційних ресурсів, які знаходяться у різних країнах.

Проблемам розробки та реалізації ефективної інноваційно-інвестиційної політики приділяється багато уваги в зарубіжній та українській економічній літературі. Віддаючи належне напрацюванням зарубіжних та українських економістів в цій галузі, слід зауважити, що питання статистичного забезпечення інноваційно-інвестиційної політики України залишаються малодослідженими. Відсутність комплексних статистичних розробок у цій галузі, досліджень тенденцій розвитку міжнародного ринку інвестицій, методології оцінювання ефективності використання іноземних інвестицій, а також статистичного забезпечення інноваційно-інвестиційної політики України зумовили вибір теми цієї статті, її логіку та структуру.

Викладення основного матеріалу. Функціонування міжнародного інвестиційного ринку неможливе без відповідної інфраструктури: кредитних інститутів (банків), інвестиційних фондів і компаній, фондових бірж, страхових та консалтингових фірм тощо. Міжнародна інвестиційна діяльність є сукупністю практичних дій суб'єктів господарювання щодо вкладення міжнародних інвестицій. Вона перерозподіляє у просторі й часі ресурси між окремими суб'єктами та об'єктами різних країн. Вивезення капіталів зумовлюється дією низки чинників. Вважаємо за доцільне розробити статистичну класифікацію цих чинників, які зумовлюють наявність пропозиції інвестиційних ресурсів на їх міжнародному ринку:

- надлишком капіталів у країні (що може спричинити, зокрема, падіння норми прибутку);
- потребою у нових ринках збуту (у тому числі товарів, у яких закінчився «життєвий цикл»);
- формуванням певного рівня конкурентоспроможності економіки;
- міжнародним поділом праці;– транснаціоналізацією світової економіки;
- пошуком стабільних умов застосування капіталів;
- політичними мотивами та особистими мотивами тощо.

Ринок, як відомо, починає функціонувати лише при умові існування як пропозиції, так і відповідного попиту. В зв'язку з цим вважаємо за необхідне розробити статистичну класифікацію чинників, які зумовлюють формування попиту на інвестиційні ресурси:

- обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів;
- низька інвестиційна активність власних інвесторів;
- необхідність залучення разом з інвестиціями нової техніки і технології; тобто, інновацій;
- бажання створити конкурентоспроможну економіку;
- освоїти світові ринки;
- необхідність посилення «відкритості» економіки;
- потреба в модернізації соціальної структури суспільства;
- наявність політичних мотивів тощо.

За результатами проведеного статистичного дослідження, автор авторитетно стверджує, що упродовж останніх 25 років ринки капіталу стають глобальними і відображають фінансову сторону обміну товарами та послугами. Лише за 10 років, з 1997 до 2007, загальна сума накопичення прямих іноземних інвестицій (3,5 трлн. дол.) майже у 4,5 разу перевищила суму, нагромаджену за весь попередній (до 1997 року) період. У 2007 році прями іноземні інвестиції, вкладені в економіку країн світу, збільшилися порівняно з попереднім роком на 27 % і досягли 1,3 трлн. дол. Дві третини від цієї суми (895 млрд. дол.) припадає на розвинені країни. Найбільшим реципієнтом є США, а серед країн Євросоюзу – Швеція. У країни, що розвиваються, надійшло 260 млрд. дол. (зростання – 15%). Тому є підстави стверджувати, що приплив саме прямих іноземних інвестицій став одним із чинників, які прискорюють розвиток світової економіки.

Міжнародна інвестиційна діяльність зумовлена розвитком господарських зв'язків між країнами світу і залежить як від об'єктивних економічних законів, так і від політико-економічної мети діяльності держав у світовому політичному й економічному просторі. Дія цих чинників суттєво позначає

ється на інтенсивності й напрямках міжнародної міграції капіталів. За даними Державного комітету статистики, станом на 1 січня 2008 року загальний обсяг вкладених в українську економіку прямих іноземних інвестицій становив 29489,4 млн. дол. В розрахунку на одну особу обсяг прямих інвестицій складав у 2008 році 664 дол. США, що майже в 4,5 рази більше ніж у 2006 році.

Водночас, за розрахунками авторів, у більшості постсоціалістичних країн ці показники є значно вищими: у Чехії – 5,2 тис. дол. США, в Угорщині – 3,1 тис. дол. США, у Польщі – 1,9 тис. дол. США.

Серед країн світу лідерами прямого інвестування в українську економіку є США (1074,8 млн. дол., або 16,2 % від загального обсягу) Кіпр (779,2 млн. дол., або 11,7%), Великобританія (686,1 млн. дол., або 10,3 %).

У загальному вигляді рівень інвестицій як ресурсів, спрямованих безпосередньо на відшкодування і збільшення функціонуючого основного капіталу, залежить від низки факторів, кожний з яких впливає на їхній обсяг. Тобто розмір інвестицій є функцією ряду економічних показників, які стають у даному разі факторами, що впливають на нього. Таким чином, є всі підстави розглядати інвестиції як об'єкт статистичного дослідження і, як результат, застосовувати у повному обсязі методологію статистичного дослідження закономірностей формування та тенденцій розвитку інвестиційного процесу.

Одним із зазначених вище факторів є рівень і структура сукупного попиту, що, у свою чергу, є функцією багатьох змінних. Хоч інвестиції можуть безпосередньо впливати на попит, але первинним і головним є все ж зв'язок «попит – інвестиції». Це визначається самим механізмом ринкової економіки. Інвестиційний попит залежить від факторів, що визначають рівень і структуру сукупного попиту загалом. Попит є суспільним орієнтиром для товаровиробників і інвесторів (робити або не робити інвестиції) – це своєрідний індикатор, який безпосередньо впливає на інвестиційну підприємницьку діяльність.

Для характеристики збалансованості попиту та пропозиції на ринку інвестицій автор пропонує розраховувати коефіцієнти еластичності K_{ep} як відношення темпу приросту попиту на інвестиції Δy до темпу приросту їх пропозиції Δx :

$$K_e = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{y_1 - y_0}{y_0} : \frac{x_1 - x_0}{x_0}.$$

Коефіцієнт еластичності покаже на скільки процентів змінюється попит на інвестиції при зміні пропозиції їх на 1 %.

Одним з основних факторів залучення інвестицій є норма банківського процента. Норма процента вказує на ступінь доступності позикових засобів для товаровиробників. Низький рівень реального процента сприяє збільшенню інвестицій з двох причин: по-перше, дешевшає позиковий капітал; по-друге, підвищують, як правило, курси акцій, що певною мірою полегшує завдання мобілізації вільних коштів акціонерними товариствами. Водночас низький рівень процента повинен стримувати процес нагромадження

коштів фінансовими посередниками. Як вказує Дж. Кейнс, при високому рівні процента набуває великого значення інша залежність. Вона полягає в тому, що високий рівень процента скорочує обсяги інвестицій, а це створює умови для тенденції до зниження загального розміру зайнятості, прибутку, а отже, потенційного нагромадження.

Наступним фактором залучення інвестицій є гранична ефективність капіталу. Поняття граничної ефективності капіталу визначено Кейнсом як співвідношення між поточною ціною пропозиції додаткової одиниці капітального майна і прибутком, що від нього очікується протягом усього терміну обігу. На граничну ефективність капіталу має вирішальний вплив не поточний прибуток від капітального будівництва, а очікуваний майбутній прибуток.

Спрощено можна уявити граничну ефективність капіталу як шкалу, або криву, ефективності кожної одиниці капітальних вкладень зі збільшенням їхніх обсягів. Це поняття близьке за своєю суттю до відомої категорії норми прибутку. В обох випадках наявні підприємницькі очікування і необхідність постійного порівняння з нормою процента. Через вплив на майбутню віддачу від капітального майна множини не завжди прогнозованих факторів, наприклад, техніко-технологічних (швидке моральне спрацювання техніки і застарілі технології), споживчого попиту (переключення його на іншу номенклатуру продукції), грошово-кредитних (зміни умов кредитування, нові норми оподаткування), – значення цієї шкали граничної ефективності капіталу має характер більш-менш точних припущень учасників інвестиційного процесу. Але на ці припущення впливає загальний стан упевненості і довіри в економічному середовищі.

Стан і механізм регулювання грошово-кредитної системи виступає ще одним фактором залучення інвестицій. Якщо грошово-кредитна система країни стабільна, це призводить до підвищення інвестиційної привабливості національної економіки. Якби включити гроші як економічний ресурс до показників національного багатства і ВВП, то інвестиції завжди дорівнювали б заощадженням, оскільки гроші, нереалізовані у матеріалізовані інвестиції, можна було б розглядати як інвестиції у збільшення грошового ресурсу. Проте через специфіку грошового ресурсу, головне призначення якого визначається в опосередкуванні реального товарного обігу, подібне інвестування має обмежений економічний зміст. Насправді розбіжність між розміром інвестицій і заощаджень тим більша, чим далі економіка знаходиться від стану рівноваги. Серйозною перешкодою трансформації заощаджень в інвестиції є недосконалість інвестиційної інфраструктури, яка спрямовує і регулює інвестиційні потоки. Отже, умови трансформації заощаджень в інвестиції визначаються розвиненістю інвестиційної інфраструктури.

Для розуміння місця України на міжнародному ринку інновацій і інвестицій та формування ефективних шляхів та засобів залучення інвестицій до України необхідно перш за все визначити, хто є діючими особами цього процесу на ук-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

раїнському діловому просторі. Основних учасників цього процесу можна розділити умовно на чотири групи:

- українські підприємства (підприємці) – потенційні одержувачі інвестицій;
- інвестори (українські та іноземні) – банки і небанківські установи, які спроможні фінансувати проекти;
- гаранті (поручителі) – українські та іноземні банки і небанківські фінансові установи, які потенційно можуть виступити в якості гаранта або забезпечити організацію гарантії повернення інвестиції;
- фінансові консультанти (посередники) – консалтингові та юридичні фірми, які забезпечують зв'язок та взаємодію інтересів трьох вищевказаних груп.

Серед представників першої групи інвестиційного процесу в Україні для статистичного його аналізу розглянемо середні й достатньо стабільно працюючі недержавні та колишні державні підприємства, які вже приватизовані, у більшості своїй достатньо чітко уявляють шляхи свого розвитку й те, як вони використали б інвестиції, якби такі були ними залучені. У більшості своїй це товариства з обмеженою матеріальною відповідальністю, закриті акціонерні товариства (з невеликою кількістю акціонерів) або рідше відкриті акціонерні товариства (зазвичай, колишні державні підприємства, які успішно й без особливого галасу були приватизовані керівництвом або приватною компанією і які мають зв'язки у держструктурах та фінансові можливості). Дуже часто фактичні власники таких підприємств є одночасно їх керівниками, що спрощує процес управління підприємством.

Друга група учасників інвестиційного процесу в Україні включає такі різноманітні ділові структури, що готові інвестувати кошти в українську економіку:

Міжнародні фінансові організації – це організації типу Міжнародного валютного фонду та Європейського банку реконструкції і розвитку. Вони дають інвестування на державному рівні під гарантії українського уряду.

Державні фінансові організації та фонди – це організації типу ТАСИС, ЮНІДО та інші, створені при ООН, ЄЕС та інших міждержавних структурах. Це великі бюрократичні структури, які залучають інвестиції для широкомасштабних державних проектів.

Іноземні комерційні та інвестиційні банки. Ці структури видають кредити з низькими процентними ставками. При цьому вимагають надійні гарантії повернення кредиту. Регулярність виплати відсотків визначається сторонами, виходячи з кожного конкретного проекту, тому кредит дозволяє фінансувати промислові проекти.

Іноземні інвестиційні фонди та фонди венчурного капіталу, у тому числі ті, які розміщені в офшорних зонах. Ці структури займаються купівлею ноу-хау й розміщенням нових технологій. Вони інвестують в українську економіку шляхом придбання часток або акцій у статутних фондах українських підприємств. Відсоток, який вони запитують у статутних фондах коливається від 20 до 60. Їх цікавлять високорен-

табельні та цікаві своєю новизною і майбутнім результатами від застосування чи розробки проекти.

Іноземні небанківські фінансові компанії, які виступають як прямі інвестори. Це фінансові структури або великі виробничі і торгівельні компанії, що купують частки або акції українських компаній, вже існуючих або новостворених.

Іноземні промислові й торгівельні компанії, для яких фінансування проектів не є основним бізнесом. Ці структури готові інвестувати в українську економіку для створення стратегічного альянсу та з метою розподілу сфер впливу на ринках.

Приватні іноземні інвестори являють собою доволі вузьке коло фізичних осіб, які виступають або готові виступити засновниками українських компаній та спільних підприємств та вносять до статутного фонду таких підприємств свої власні кошти.

Можливе також залучення капіталу до української економіки через обмежене розміщення акцій українських підприємств на американському ринку цінних паперів (сумою до 5 мільйонів доларів США).

Крім того (що є виключно важливим), інвестиції в системі відносин розширеного відтворення виконують важливу структуроутворюючу функцію. Від того, в які галузі економіки вкладаються кошти для їх розвитку, залежить майбутня структура економіки. При цьому треба зазначити, що інвестиції за економічною суттю є ресурсом, кількісне збільшення якого ще не гарантує покращення якісних параметрів розвитку. Отже, критерій ефективності реалізації інвестиційної активності не може обмежуватися лише показником приросту інвестицій. З огляду на ефект мультиплікатора і акселератора від вкладання інвестицій, які зумовлюють збільшення споживчих витрат, активізацію економічної діяльності у суміжних та обслуговуючих галузях та відповідне збільшення інвестицій, більш адекватним є визначення результативності заходів інвестиційної політики через комплексну оцінку зростання ключових показників економіки країни. В цьому контексті, аналізуючи процес формування в Україні інноваційної моделі розвитку, слід, перш за все, чітко розмежовувати такі поняття, як «економічне зростання» та «інноваційний розвиток» країни.

Треба усвідомлювати, що інноваційний розвиток передбачає, передусім, зростання суспільного виробництва, зміцнення конкурентоспроможності національної економіки та досягнення соціального прогресу у державі переважно за рахунок використання нових знань і реалізації всіх можливостей інноваційного потенціалу країни. Враховуючи це, не можна однозначно оцінити позитивні результати економічного «буму» в Україні. З одного боку, освоєння українським бізнесом нових знань в економіко-організаційній сфері, розбудова нових ефективних ринкових взаємовідносин, а також активізація інвестиційних процесів, безумовно відіграли прогресивну роль як чинники зазначеного економічного зростання.

З іншого боку, на цьому етапі визначальними залишилися екстенсивні фактори економічного розвитку, зокрема, зро-

стання внутрішнього і зовнішнього попиту на українську продукцію. Так, значне прискорення темпів зростання експорту в 2003 р., що стало практично визначальним чинником економічного розвитку держави, на жаль, було пов'язане не з підвищенням конкурентоспроможності чи технологічного рівня вітчизняних товарів, а обумовлене, насамперед, поліпшенням зовнішньоекономічної кон'юнктури та ревальвацією євро щодо долара США. Саме ця обставина і сприяла збільшенню цінової конкурентоспроможності невибагливої української продукції на світовому ринку. Частка України у світовому обсязі торгівлі високотехнологічною, наукоємною продукцією поки що залишається дуже незначною. За оцінками експертів, вона становить лише десяту частку відсотка від світових обсягів, що на порядок менше, ніж у Польщі та Китаї і на 2 порядки нижче, ніж у Німеччині [2].

Таким чином, на відміну від розвинених країн, які до 85–90% приросту ВВП забезпечують через виробництво та експорт високотехнологічної продукції, Україна, посідаючи за кількістю науковців одне із чільних місць у світі, продовжує розвиватися без суттєвого використання свого інноваційного потенціалу. Продовжує деградувати внутрішній ринок науково-технічної продукції внаслідок незначного попиту на інноваційні розробки із-за низького рівня платоспроможності вітчизняних споживачів, які мають потреби у високотехнологічній, наукоємній продукції. Внаслідок цього становище в інноваційній сфері України досі залишається незадовільним. Якщо в розвинених країнах питома вага інноваційно-активних підприємств знаходиться в межах 60–70%, то в Україні цей показник скоротився удвічі: з 26% у 1994 р. до 11,7% у 2006 р. Причому, у 2006 р. кількість інноваційно-активних підприємств знизилася майже в усіх регіонах країни, окрім 4-х областей, а в цілому по Україні зменшилась майже на 18% [3].

Не може не викликати занепокоєння той факт, що майже 95% промисловості продукції не має сучасного високотехнологічного забезпечення, зменшується чисельність висококваліфікованих фахівців науково-технічної сфери. На жаль, недосконалим залишається рівень патентного захисту вітчизняних винаходів (близько 20%). Винахідники або не спроможні, або не бажають займатися питаннями патентування, оскільки сьогодні ще не відпрацьовані механізми захисту прав інтелектуальної власності.

Про переважно екстенсивний характер інноваційних процесів свідчить те, що інноваційна продукція освоюється в основному шляхом використання і науково-технічних надбань попередніх років. Такий тип інноваційного ро-

звитку має досить вузькі межі і не дає можливості підтримувати конкурентоздатність вітчизняних підприємств протягом тривалого часу.

Сьогодні рівень забезпечення економічного зростання країни за рахунок технологічних нововведень, за оцінкою спеціалістів, коливається в діапазоні від 5 до 10% (показник інноваційності), тоді як порогові рівень наявності в країні інноваційної моделі розвитку економіки оцінюється в 40% інноваційності [2].

Отже, за результатами проведеного статистичного аналізу, автор робить аргументований висновок, що на даному етапі відзначені пошквалення в економіці країни, тенденції зростання обсягів виробництва та капіталовкладень в основний капітал, інші позитивні структурні зрушення поки що не призвели до формування в Україні стійких засад інноваційної моделі розвитку. Це пояснюється цілою низкою серйозних проблем, які гальмують процес переходу від ситуативного формування чинників економічного зростання до обґрунтованої інноваційної моделі розвитку української економіки.

Структура економіки за технологічними укладами досить об'єктивно характеризує ступінь прогресивності наявної технологічної бази країни. Для аналізу структурних аспектів розвитку економіки України в контексті концепції технологічних укладів в міжнародній статистиці застосовується підхід групування відповідних галузей виробництва товарів, які, в принципі, репрезентують певний економічний тип технологій (технологічних укладів). Очевидно, що така класифікація є досить умовною, однак, на думку багатьох експертів, вона може стати дієвим інструментом аналітичної економічної оцінки технологічної еволюції виробничої модернізації інвестиційної діяльності в контексті концепції технологічного детермінізму щодо інноваційного розвитку України.

За експертними оцінками вчених ІЕП НАН України [1], відтворювальна структура існуючого промислового потенціалу України за технологічними укладами у 2006 році має наступний вигляд (табл. 1):

Із наведеної таблиці видно, що в Україні нині в більшості галузей виробництва домінують III та IV технологічні уклади, які разом перевищують 95 відсотків промислового виробництва, на відміну від розвинених країн, де панівним став V і простежується бурхливе становлення VI технологічного укладу. Тенденція тяжіння до реліктових III і IV укладів віддзеркалює просте відтворення стану технологічної бази, що сформувалася в минулому.

Технології V укладу, що базуються на широкому використанні в технічних системах комп'ютерної техніки, в Україні

Таблиця 1. Відтворювальна структура промислового потенціалу України за технологічними укладами у 2008 році, (%)

Технологічний уклад	Промислова продукція	Фінансування НТР	Інноваційні витрати	Інвестиції	Інвестиції у модернізацію та технічне переозброєння
III	57,59	6,86	29,55	74,67	82,51
IV	38,18	69,47	61,16	20,38	10,88
V	4,19	23,55	8,64	4,52	6,56
VI	0,04	0,12	0,64	0,43	0,04

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

здіяні в мізерних масштабах (4,19%) і не видно пріоритетності інвестиційних потоків до цієї групи: лише 4,52% порівняно з майже 75%, що спрямовуються на підприємства III укладу. Переорієнтація української економіки на V уклад відбулася з певним запізненням, яке ще більше зросло в ході проведення поспішної, всеохоплюючої приватизації, котра зруйнувала єдність багатьох унікальних технічних систем.

Не кращим чином обстають справи з використанням інвестицій в економіці України. Для оцінки рівня ефективності використання інвестицій автори пропонують застосувати статистичний показник капіталомісткості продукції (**KM**), який розраховується як співвідношення обсягу реальних інвестицій **PI** на одиницю валового внутрішнього продукту **Q**: $KM = PI / Q$.

У рамках аналізу структуроутворюючої функції інвестицій цей показник дає змогу виділити галузі більш і менш капіталомісткі, що є виключно

важливим для інвестора. Вкладення капіталу в менш капіталомісткі структуроутворюючі одиниці дозволить дістати більший ефект, що практично і формує інтерес інвестора.

Міжнародні співставлення, виконані автором, свідчать, що частка інвестицій у промисловість в Україні істотно нижча від середнього показника країн, що розвиваються. Для порівняння, країни Східної Європи, крім Росії і Казахстану, де більшість вкладень іде у видобувну промисловість, мають частку інвестицій у промисловість нарівні 30–40.

Все це свідчить про неефективну політику України в частці залучення інвестицій та їх використання і необхідність розробки і реалізації науково обґрунтованої стратегії економічного зростання країни на основі більш ефективного використання чинників інноваційно-інвестиційного розвитку.

Висновки

Протягом останніх років при формуванні економічної політики в Україні постійно наголошувалося на необхідності створення сприятливих умов для залучення прямих інвестицій, як іноземних, так і вітчизняних. Проте досить часто заходи, які проводилися під цим гаслом, мали рестриктивний монетарний та фіскальний характер і об'єктивно вели до погіршення підприємницького та інвестиційного середовища в країні. Спостерігалось витіснення з бізнесу, а зрештою – з країни чи з легальної економіки вітчизняних капіталів. Між тим, як відомо, базовою метою інвестора є отримання належної віддачі на вкладені капітальні ресурси, а головною характеристикою інвестиційного клімату є саме спроможність економіко-правового середовища до забезпечення цієї віддачі. В цьому полягає єдність стратегічних інтересів вітчизняних та іноземних інвесторів.

Інвестори, які прагнуть вкласти свій капітал в українську економіку з метою здобуття конкурентних переваг у світовому вимірі, зацікавлені у створенні сприятливих умов для розвитку національного товаровиробництва, оскільки їхні технологічні процеси передбачають тісну співпрацю з українськими підприємствами різних галузей економіки.

Таким чином, існує нагальна потреба суттєвих зрушень у стосунках з потенційними та діючими іноземними інвесторами, які забезпечили б підпорядкування іноземних інвестицій потребам структурної перебудови економіки та прискореного економічного зростання. Активізацію іноземного інвестування слід розглядати як наслідок похвалення економіки, але не як його причину. Відповідно, для залучення іноземних інвестицій необхідно, перш за все, вирішити проблеми макроекономічної стабілізації та активізувати дію всіх важелів економічного стимулювання інвестиційної діяльності, безвідносно до національної належності інвестицій.

Інвестиційна політика держави має передбачати низку узгоджених заходів, спрямованих на досягнення необхідного рівня інвестиційної діяльності всіх підприємницьких структур, зокрема:

- вжиття дієвих заходів щодо розширення попиту на внутрішньому ринку як запоруки ефективності здійснення інвестиційних проектів;
- запровадження амністії некримінальних «тіньових» капіталів; запровадження повного або значного звільнення від податків прибутку, що реінвестується;
- запровадження митних пільг та пільг щодо сплати ПДВ на конкретно визначений обмежений перелік товарів, які мають суто виробниче призначення або передбачені інвестиційним проектом;
- сприяння розвитку малих підприємств, в тому числі – на основі іноземних інвестицій, у галузях, визначених як пріоритетні, для здобуття досвіду, необхідного для більш масштабного інвестування;
- стимулювання розвитку фондового ринку, кредитних, інвестиційних фондів та інших фінансових інститутів, використання можливостей різноманітних організаційних форм бізнесу (консорціумів, пулів, концесій тощо) для забезпечення можливості корпоративного (спільного) фінансування інвестиційних проектів вітчизняними та зарубіжними інвесторами;
- забезпечення послідовності та прозорості державних стратегій і тактики економічної політики, формування інститутів гласного впливу підприємницьких структур на процес прийняття рішень;
- безумовне скасування пільг, які стосуються застосування засобів нетарифного регулювання внутрішнього ринку; визнання неприпустимості застосування послаблень системи сертифікації відповідності і безпеки продукції як засобу заохочення іноземних інвесторів;
- забезпечення особистої безпеки підприємців та їхнього майна.

Як довела практика, запровадження пільгових умов для підприємств з іноземними інвестиціями безперспективне. Оподаткування підприємств з іноземним капіталом повинне здійснюватись в національному режимі, тим більше що іноземні інвестори у переважній більшості вже мають досить значні переваги над вітчизняними – в доступі до кредитних ресурсів, технологій, досвіду управління тощо.

Зниження рівня оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями видається можливим при перевищенні встановленого для даної галузі розміру інвестиції, збільшенні кількості робочих місць, виконанні певних соціальних функцій, здійсненні інноваційної діяльності тощо.

Для поліпшення економічної ситуації та створення сприятливого інвестиційного клімату слід забезпечити розробку довгострокової стратегії розвитку інвестиційної діяльності в Україні, що передбачено відповідним Указом Президента України. Ця стратегія повинна містити заходи з регулювання потоків іноземних інвестицій та їхнього підпорядкування потребам структурної перебудови української економіки. Для полегшення реалізації інвестиційної політики доцільно створити в Україні єдину спеціалізовану державну структуру, яка б надавала конкретну інформацію про можливості інвестування, здійснювала б повний правовий супровід прямих іноземних інвестицій в Україні, допомагала б українським підприємцям у пошуку потенційних партнерів, зацікавлених в інвестиційній співпраці тощо.

Література

1. Амоша А.И. Стратегия совершенствования хозяйственного механизма в промышленности Украины // Экономическая наука современной России. – 2001. – №2. – С. 112–118.
2. Бальцерович Л. Свобода і розвиток: економія вільного ринку: Пер. з польск. – Львів, 2000. – 418с.
3. Білорус О. Стратегічні імперативи розвитку України в умовах глобалізації. – К.: НАНУ, 2000. – 653 с.
4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку: Монографія/ За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозів.; Фенікс, 2003. –1008с.
5. Інвестиційна політика в Україні на регіональному рівні: Економічні Есе.–Вип.16.–К.: Інститут Реформ, 2003.–88с.
6. Розвиток регіонів України зусиллями влади, громадськості та бізнесу: Економічні Есе.–Вип.17.–К.: Інститут Реформ, 2004.–128с.
7. Управління інвестиційним процесом / Пересада А.А. – К.: Лібра, 2002.–472с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ДУДА М.О. CPS–матриця – новітній підхід в оцінці якості економічного розвитку (на базі звітних таблиць «витрати–випуск»)	3
ІГНАТЮК А.І. Формування та розвиток теорії галузевих ринків	7
БУЛКОТ О.В. Роль міжнародних фінансових інститутів у розвитку та регулюванні сучасної світової валютної системи.	13
ГУПАЛОВСЬКА М.Б. Сучасні світові тенденції і моделі організації бюджетного контролю та можливості їх використання в Україні	18
ТИМЧЕНКО О.М., СИБІРЯНСЬКА Ю.В. Оптимізація структури податкової системи України в контексті мінімізації податкового боргу	23
УСТЕНКО С.В., ЛАПШИНА М.А. Концепція моделювання коливних процесів в економічних системах	28
СЕМЕНЧЕНКО Н.В. Управління та його роль у реструктуризації	32

Інноваційно–інвестиційна політика

ЛИПЧАНСЬКА О.В. Аналіз проблем застосування показників ефективності та норм рентабельності в процесі впровадження інвестиційних проектів	36
МИХАЙЛОВСЬКА О.В. Шляхи розбудови інформаційної інфраструктури України та інтеграція у глобальний інноваційно–інвестиційний процес	39
БУЗОВСЬКИЙ Є.А., СКРИПНИЧЕНКО В.А. Особливості адаптування інноваційних процесів та механізм їх функціонування в аграрних підприємствах	46
СКРИПНИЧЕНКО О.П. Інноватизація (термінологія)	50
МОГЛАТ І.М. Інвестиційна складова ВВП на початку 2009 року	56

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МАМАЛИГА В.М., ШПАК О.Л. Розроблення алгоритму проведення аудиту енергетичної складової тарифів	64
ЗАГНІЙ О.Г. Енергетична безпека України – це інноваційний розвиток паливно–енергетичного комплексу	69
ТОМЧАК В.М. Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	73
ГЕДЗЬ Т.М. Хронічна збитковість виробництва тваринницької продукції як фактор руйнації тваринницьких галузей	76
АНДРІЙЧУК Р.В. Напрями і механізми стимулювання споживчого попиту на продукти молокопродуктового підкомплексу	82
АЛЕКСЕЄНКО О.В. Застосування програмно–цільового методу для формування та контролю виконання бюджету Збройних сил України	88
БУТЕНКО Н.В., ТРОХИМЕНКО В.І. Формування концепції промислового маркетингу	91
СТІПАХНО В.І. Стан та перспективи ринку рапсової олії в Україні	96
ЛУЦЕНКО І.С. Принципи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності: теоретичний аспект	100
СІНГАЄВСЬКИЙ І.П. Механізм державного регулювання розвитку акціонерного сектору	104
РЕЗНІК Н.П. Системні ризики інвестування АПК за умов світової фінансової кризи	107
ГЕРАСИМЕНКО В.В. Злиття та поглинання банків як метод концентрації банківського капіталу: методологічний аспект	112
СОЛОВЙОВА О.А. Оцінка інвестиційного потенціалу страхових компаній в Україні	118
ХОМУТЕНКО А.В. Міжнародний досвід організації фінансового контролю в системі кредитних спілок	122
ВОЛКОВА О.Г. Фінансові механізми підтримки платоспроможності кредитних спілок в умовах фінансової кризи	128
ГЛУБОКИЙ В.М. Модель економічного капіталу банку: умови впровадження та етапи реалізації	132
РИБАЛКО Н.О. Курортний депозит – інструмент фінансового забезпечення санаторно–курортних закладів	139
АВКСЕНТЬЄВ М.Ю. Аналіз розвитку механізмів державно–приватного партнерства в країнах, що розвиваються, в період з 1990 по 2001 рік	143

Розвиток регіональної економіки

МУСІНА Л.А. Методичні засади та досвід запровадження стратегічного планування в Республіці Казахстан	150
--	-----

Соціально–трудова проблеми

КУРМАЄВ П.Ю. Дослідження сутності категорії «регіон» як об'єкта управління	159
БУГАЙ С.М., ПУХЛІЙ В.Т., СЛІВАК А.Є. Проблеми становлення регіональної політики в Україні та основні тенденції подальшого розвитку	163
ВІТЕР В.І. Теоретичні засади системи соціального захисту в Україні	169
ДЕГТЯР І.М. Актуальність питання щодо мінімізації податкових зобов'язань з податку на додану вартість	176
ЯЦЕНКО А.В. Статистичне оцінювання можливостей виходу України на міжнародний ринок інвестицій	183

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 помажок, 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 2010 рік звертатися за телефоном 536–11–80

Передплатний індекс 01578.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№11 (102) 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 17.11.2009 р.
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 23.88.
Наклад — 500 прим.